

**PENERAPAN METODE HARGA JUAL MURABAHAH  
(STUDI KASUS PADA PT. BANK SYARI'AH MANDIRI  
CABANG HARAPAN RAYA PEKANBARU)**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi dan Melengkapi  
Syarat-syarat Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi Islam (S.EI)



**OLEH :**

**QOMAR RUZAMAN**  
**NIM :10425025170**

**PROGRAM S1  
JURUSAN EKONOMI ISLAM**

**FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SULTAN SYARIF KASIM  
RIAU  
2011**

## ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **“PENERAPAN METODE HARGA JUAL BELI MURABAHAH (STUDI KASUS DI PT. BANK MANDIRI SYARI’AH CABANG HARAPAN RAYA PEKANBARU)”** Penelitian ini adalah merupakan penelitian lapangan yang dilakukan pada Bank Mandiri Syari’ah Cabang Harapan Raya Pekanbaru Jl. H. Imam Munandar No. 115 Pekanbaru

Tujuan diadakan penelitian ini adalah untuk menambah wawasan dan wadah penerapan ilmu yang selama ini penulis peroleh di bangku pendidikan dan dapat juga digunakan sebagai literatur untuk penelitian di masa mendatang, sebagai sumbangan pemikiran sekaligus sebagai bahan pertimbangan bagi pengurus Bank Syariah Mandiri Harapan Raya Cabang pekanbaru dalam hal kebijakan menentukan harga jual beli murabahah yang dilakukan oleh Bank Mandiri Syari’ah Cabang Harapan Raya Pekanbaru sesuai dengan akhlak islami. Dan sebagai satu syarat untuk menyelesaikan perkuliahan pada program stata satu (S1) pada Fakultas Syari’ah dan Ilmu Hukum jurusan Ekonomi Islam pada Universitas Islam negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Adapun yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah karyawan dan nasabah Bank Mandiri Syari’ah Cabang Harapan Raya Pekanbaru sejangkan yang menjadi objeknya adalah penerapan metode harga jual beli murabahah (studi kasus di PT. Bank Mandiri Syari’ah Cabang Harapan Raya Pekanbaru. Populasi dan pengambilan sampel dengan menggunakan metode *random sampling* yaitu Pengambilan sampel secara acak atau tanpa pandang bulu yang mana semua individu dalam populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi sampel. Sumber data penulis adalah data Primer yaitu data utama yang diperlukan dalam studi ini, data Primer didapat dari responden lapangan. Data skunder yaitu data yang diperoleh dari perpustakaan yang ada kaitannya dengan objek dan subjek penelitian, karyawan dan nasabah pada PT. Bank Mandiri Syari’ah Cabang Harapan Raya Pekanbaru. Dengan metode pengumpulan data interviw, angket dan dokumentasi. Setelah data terkumpul penulis menggunakan analisa data dengan metode kualitatif untuk interview dan dokumen, sedangkan angket diedit dan di tabulasikan dengan tabel-tabelkan kemudian di interprestasikan untuk memperoleh pemahaman yang lebih kuat serta menggunakan metode penulisan deduktif, induktif, dan deskriptif.

Dari penelitian ini dapat diketahui bahwa penetapan harga jual beli murabahah PT. Bank Mandiri Syari’ah Cabang Harapan Raya Pekanbaru terlebih dahulu menentukan marjin dimana penentuan marjin harus melihat tingkat marjin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah, tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional, target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga dan biaya-biaya yang terkait baik secara langsung atau tidak langsung. penentuan harga jual beli murabahah yang dilakukan oleh PT. Bank Mandiri Syari’ah Cabang Harapan Raya Pekanbaru sudah sesuai dengan aturan syariah, namun masih terdapat kekurangan yang harus diperbaiki yaitu adanya paradigma yang dimiliki PT. Bank Mandiri Syari’ah Cabang Harapan Raya Pekanbaru masih menggunakan prinsip-prinsip yang ada dikonvensional, yang akhirnya penulis coba mengajukan formulasi baru sebagai model alternatif yang sesuai dengan akhlak syariah dan lebih kopetitif lagi

## DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	
PENGESAHAN PEMBIMBING.....	i
PENGESAHAN SKRIPSI .....	ii
MOTTO DAN PESEMBAHAN .....	iii
ABSTRAK .....	iv
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR SKEMA.....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	9
C. Rumusan Masalah .....	9
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	9
1. Tujuan Penelitian.....	9
2. Kegunaan Penelitian.....	9
E. Metode Penelitian.....	10
1. Lokasi Penelitian .....	10
2. Subjek dan Objek Penelitian .....	10
3. Populasi dan sampel .....	11
4. Sumber Data .....	12
5. Metode Pengumpulan Data .....	12
6. Metode Analisa Data .....	12
7. Metode Penulisan .....	12
F. Sistematika penulisan.....	13
 <b>BAB II PROFIL PT. BANK SYARIAH SYARI'AH MANDIRI</b>	
<b>CABANG HARAPAN RAYA PEKANBARU</b>	
A. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru .....	15
B. Visi dan Misi .....	18
C. Struktur Organisasi .....	19
D. Tugas dan Wewenang .....	21
 <b>BAB III TELAAH PUSTAKA</b>	
A. Murabahah.....	30
B. Harga .....	37
C. Tinjauan Penentuan Harga Menurut Konvensional .....	43
D. Komponen-komponen dalam Menentukan Bunga Kredit .....	47
E. Komponen Biaya Dana Dalam Model Loan Pricing .....	50
F. Tinjauan penentuan Harga Menurut Syariah .....	51
G. Penetapan Harga Jual Murabahah Menurut Ekonomi Islam .....	59

<b>BAB IV</b>	<b>PENERAPAN METODE HARGA JUAL BELI</b>	
	<b>MURABAHAH" (STUDI KASUS DI BANK SYARI'AH</b>	
	<b>MANDIRI CABANG HARAPAN RAYA PEKANBARU</b>	
	A. Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah di PT. Bank	
	Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru .....	68
	B. Penerapan Metode Penentuan Harga Jual (margin) Menurut	
	Sistem Ekonomi Islam.....	91
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP</b>	
	A. Kesimpulan .....	99
	B. Saran.....	100
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>		
<b>LAMPIRAN</b>		

## DAFTAR TABEL

	Hal
<b>Tabel. 1</b> Tanggapan responden terhadap cara permohonan pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru .....	63
<b>Tabel. 2</b> Tanggapan responden terhadap syarat-syarat yang diminta pihak Bank dalam pembiayaan murabahah PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru .....	65
<b>Tabel. 3</b> Syarat-syarat pembiayaan murabahah.....	66
<b>Tabel. 4</b> Tanggapan responden terhadap prosedur dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru .....	67
<b>Tabel. 5</b> Tanggapan responden terhadap kejelasan harga pokok dan margin/keuntungan pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru .....	68
<b>Tabel. 6</b> Tanggapan responden terhadap harga pokok dan margin/keuntungan yang diambil Bank dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru .....	69
<b>Tabel. 7</b> Tanggapan responden terhadap tawar menawar kepada bank atas margin/keuntungan dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Pekanbaru .....	70
<b>Tabel. 8</b> Tanggapan responden terhadap pengambilan margin dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru.....	72

<b>Tabel. 9</b>	Tanggapan responden terhadap penawaran harga jual dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru.....	73
<b>Tabel. 10</b>	Tanggapan responden terhadap besarnya angsuran dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru .....	75
<b>Tabel. 11</b>	Angsuran Pembiayaan Murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru .....	78
<b>Tabel. 12</b>	Tanggapan responden terhadap penentuan harga jual beli murabahah masih menggunakan metode flat rate pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru .....	79
<b>Tabel. 13</b>	Tanggapan responden terhadap penentuan harga jual beli murabahah masih menggunakan metode flat rate pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru.....	79
<b>Tabel. 14</b>	Tanggapan responden terhadap transaksi dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru telah sesuai dengan hukum Islam .....	80

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar belakang**

Setelah perjalanan sejarah bank-bank yang telah ada (bank konvensional) dirasakan mengalami kegagalan menjalankan fungsi utamanya menjembatani antara pemilik modal atau kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana, maka dibentuklah bank-bank Islam dengan membangun tujuan ekonomi umat Islam dan jika mungkin kekuatan ekonomi umat.<sup>1</sup>

Selain itu Menurut Muhammad<sup>2</sup>, ada tiga hal yang menggerakkan kegiatan lembaga keuangan Islam dewasa ini. Pertama adalah, untuk merealisasikan prinsip-prinsip syari'ah Islam. Kedua, memenuhi kepentingan umat sebagai suatu kelompok masyarakat untuk membentuk kekuatan ekonomi umat. Dan ketiga, untuk memenuhi kepentingan ekonomi masyarakat umumnya yaitu meningkatkan pendapatan dan menciptakan kekayaan.

Seperti halnya lembaga keuangan konvensional, kehadiran lembaga keuangan Islam hendaknya atas dasar kebutuhan masyarakat dan tuntutan perekonomian (yaitu kebutuhan untuk mengurangi berbagai resiko, menekan ongkos informasi dan ongkos transaksi, serta tuntutan efisiensi) bukan karena sentiment keislaman semata.

---

<sup>1</sup> Warkum Sumitro, *"Asas-asas Perbankan Islam & Lembaga-lembaga Terkait"*, (Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada. 2004), h.17

<sup>2</sup> Muhammad, *"Bank Syari'ah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman"*, Yogyakarta, Ekonosia, 2002) h. 78

Keberadaan bank maupun lembaga syariah diharapkan dapat dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya oleh umat Islam untuk dapat meningkatkan taraf hidupnya melalui produk perbankan yang disediakan. Sebagaimana layaknya suatu bank, lembaga syariah juga menyediakan fasilitas penitipan uang dan pemberian kredit kepada semua sektor yang membutuhkan dana. Sesuai dengan fungsi dan jenis dana yang dapat dikelola oleh lembaga Islam yang mengembangkan konsep bebas bunga, selanjutnya melahirkan berbagai macam jenis produk pengumpulan dan penyaluran dana oleh lembaga syariah.

Pada saat ini, pembiayaan dalam perbankan syariah di Indonesia masih didominasi oleh akad-akad jual beli dan sewa beli seperti *murabahah*, *ijarah*, dan *ijarah muntahiyah bit tamlik*. Total pembiayaan pada sektor ini mencapai lebih dari 60% dari total pembiayaan seluruhnya pada industri perbankan syariah di Indonesia.

Hal ini dapat dimengerti karena sebagai sebuah industri yang sedang berkembang, perbankan syariah tentunya tidak ingin mengambil resiko besar untuk memperbanyak pembiayaan dengan prinsip *profit and loss sharing*. Jika diperhatikan, keuntungan yang didapatkan dari penjualan barang pada akad *murabahah* adalah keuntungan yang diambil hampir tanpa resiko apapun. Bahkan pada beberapa kasus, sebuah bank syariah hanya mengutamakan keuntungan dari hasil penjualan tanpa mempertimbangkan hukum syariah yang menaunginya<sup>3</sup>. Ini bisa dilihat pada table Porto folio pembiayaan perbankan syariah berikut ini.

---

<sup>3</sup> <http://www.VIBIZnews.com> diakses tanggal 26 April 2009



Tabel I  
Porto Folio pembiayaan perbankan syariah pada periode 2008 – 2010  
(Juta Rupiah)

Pembiayaan	2008	2009	2010
Musyarakah	1,270,868 ; (11.06%)	1,898,389 ; (12.46 %)	2,340,342 ; (11.65 %)
Mudharabah	2,062,262; (17.95%)	3,123,759 ; (20.51%)	3,949,879 ; (19.66%)
Murabahah	7,640,299; (66,50%)	,487,318 ; (62.29%)	12,628,938 ; (62.87%)
Salam	0	0	0
Istisna'	312,602; (2.72%)	281,676 ; (1.96%)	314,370 ; (1.56%)
Dan lain-lain	203,602 ; (1.77%)	440,800 ; (2.69%)	854,455 ; (4.25%)

Sumber: [www.BI.go.id](http://www.BI.go.id)

Pada satu sisi, perkembangan ini memberikan gambaran kesuksesan bagi para bankirnya, akan tetapi di sisi lain, masih terdapat kritikan-kritikan terhadap beberapa praktek yang dilakukan oleh perbankan syariah selama ini terutama pada akad *Al-bay' Al-Murabahah* yang dianggap masih sama dengan praktek kredit pada perbankan konvensional.<sup>4</sup>

Transaksi murabahah ini lazim dilakukan oleh Rasulullah Saw. dan para sahabatnya. Secara sederhana, murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah

---

<sup>4</sup> Muhamad," *Manajemen Bank Syari'ah*" (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 138

tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.<sup>5</sup>

Dalam transaksi *murabahah* bank membiayai pembelian sebuah barang atau asset dengan membeli item itu atas nama nasabahnya dan menambahkan nilai *mark-up* (kenaikan) sebelum menjual kembali barang itu kepada nasabahnya sesuai perjanjian laba dengan prinsip tambah biaya (*cost-plus*). Rukun dan syarat *murabahah* adalah sama dengan dalam *fiqh*, sedangkan syarat lain seperti barang, harga dan pembayaran adalah sesuai kebijakan bank yang bersangkutan. Harga jual bank adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan yang disepakati bersama. jadi nasabah mengetahui keuntungan yang diambil oleh bank.

Selama akad belum berakhir maka harga jual beli tidak boleh berubah. Apabila terjadi perubahan maka akad tersebut menjadi batal. Cara pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama, bisa secara *lumpsum* (tunai) ataupun dibayar secara *Bai' bi tsaman ajil* (angsuran). Dalam prakteknya nasabah yang memesan untuk membeli barang menunjuk pemasok yang telah diketahuinya menyediakan barang dengan spesifikasi dan harga sesuai dengan keinginannya. Atas dasar itu bank melakukan pembelian secara tunai dari pemasok yang dikehendaki oleh nasabahnya, kemudian menjualnya secara tangguh kepada nasabah yang bersangkutan.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Sunarto Zulkifli, “*Panduan Praktis Perbankan Syari’ah*”, (Jakarta, Zikrul Hakim. 2004), h. 39

<sup>6</sup> Zainul Arifin, “*Dasar-Dasar Manajemen Bank Syari’ah*”, (Jakarta, Pustaka Alfabet, 2005) h. 23

Bagi perbankan terutama bank yang berdasarkan prinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil.

Bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional pengertian harga berdasarkan bunga terdapat 3 macam yaitu harga beli, harga jual, dan biaya yang dibebankan nasabahnya. Harga beli adalah bunga yang diberikan kepada para nasabah yang memiliki simpanan, seperti jasa giro, bunga tabungan, dan bunga deposito, sedangkan harga jual merupakan bunga yang dibebankan kepada penerima kredit. Kemudian biaya ditentukan kepada berbagai jenis jasa yang ditawarkan.<sup>7</sup>

Pada saat ini praktik perbankan syariah dalam menentukan kebijakan harga jual yang diinginkan tidaklah terlepas dari rujukan (*benchmark*) kepada suku bunga konvensional, tingkat pesaing (*competitor*), dll. Di sisi lain, masih terdapat kritikan-kritikan terhadap beberapa praktik yang dilakukan perbankan syariah dan BMT selama ini terutama pada jual beli *murabahah* yang dianggap masih sama dengan kredit pada perbankan konvensional. Permasalahan ini didasarkan pada kenyataan bahwa proses penentuan harga jual *murabahah* adalah tetap menggunakan metode pembebanan bunga *flat rate* dan prinsip *cost of fund* yang merupakan pikiran utama dalam perbankan konvensional.

Bahkan penentuan margin yang diberikan terkadang lebih besar dari suku

---

<sup>7</sup> Kasmir, “Pemasaran Bank “, (Jakarta, Prenada Media, 2004) h.151

bunga konvensional. Hal ini untuk menghindari akibat dari terjadinya inflasi<sup>8</sup>. Kondisi seperti ini menuntut adanya persepsi yang kurang baik dari masyarakat bahwa praktik bank syariah atau BMT tidak ada perbedaannya dengan bank konvensional bahkan mungkin tidak lebih baik dari bank konvensional. Oleh karenanya menjadi hal yang sangat menarik apabila kita kaji lebih dalam tentang kebijakan yang diberikan bank syariah dalam menentukan harga jual *murabahah*, karena penentuan harga yang dilakukan oleh bank syariah atau merujuk pada suku bunga konvensional adalah paradigma yang sangat tidak baik.<sup>9</sup>

Idealnya selain dituntut untuk memenuhi aturan-aturan syariah, Bank Syariah dan BMT juga diharapkan mampu memberikan bagi hasil kepada dana pihak ketiga minimal sama dengan, atau bahkan lebih besar, dari suku bunga yang berlaku di bank konvensional serta menerapkan margin keuntungan pembiayaan yang lebih rendah dari pada suku bunga kredit bank konvensional.

Untuk merealisasikan konsep ideal tersebut, Perbankan Syariah harus dikelola secara optimal berlandaskan prinsip-prinsip amanah, sidiq, fatonah, dan tabligh, termasuk dalam hal kebijakan penetapan margin keuntungan dan nisbah bagi hasil pembiayaan.

Lahirnya Undang-Undang No. 10 tahun 1998, tentang Perubahan atas Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan, pada bulan November 1998 telah memberi peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank-bank syariah

---

<sup>8</sup> Ascarya, "*Akad dan Produk Bank Syari'ah*", (Jakarta, Rajawali Press, 2007) h.183

<sup>9</sup> Muhammad, "*Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*," (Yogyakarta, UII Press, 2003.) h. 75

di Indonesia. Undang-Undang tersebut memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan membuka cabang khusus syariah. Salah satunya yaitu Bank Syari'ah Mandiri.

Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT. Bank Syariah Mandiri. Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis bank syariah di PT. Bank Susila Bakti dan Manajemen PT. Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran bank syariah dilingkungan PT. Bank Mandiri (Persero).

PT. Bank Syariah Mandiri hadir sebagai bank yang mengkombinasikan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi operasinya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan PT. Bank Syariah Mandiri sebagai alternatif jasa perbankan di Indonesia.<sup>10</sup>

Setelah Bank Syariah Mandiri berdiri, untuk mengembangkan usahanya dan memberikan kemudahan kepada para nasabahnya Bank Syariah Mandiri berupaya membuka kantor-kantor cabang, cabang pembantu, dan kantor kas. Di Pekanbaru salah satunya, yang berada di Jalan Jenderal Sudirman No. 169. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru berdiri tanggal 21 September 2001. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru pertama kali dikepalai oleh Ir. Yuniarto Joko Purwanto.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> [www.syariahamandiri.co.id/sumberdayainsani/pendidikan.php](http://www.syariahamandiri.co.id/sumberdayainsani/pendidikan.php), (diakses tgl 03 Juli 2009)/

<sup>11</sup> Gatot Mismanto, Sumber daya Insani, *Wawancara*, Pada tgl 28 Juli 2009

Bank syariah yang didirikan dengan maksud untuk meningkatkan kondisi riil perekonomian masyarakat Indonesia, maka Bank Syariah Mandiri juga aktif dalam memberikan pembiayaan kepada para nasabahnya. Berdasarkan data pada laporan tahunan BSM yang ada, keseluruhan pembiayaan yang disalurkan hampir 75% hingga 76%-nya diberikan untuk sektor konsumtif, yaitu dalam bentuk pembiayaan *murabahah*.

Selain itu, Profit PT Bank Syariah Mandiri (BSM) untuk Semester I 2009 naik 30,15% dibandingkan profit BSM pada Semester I 2008. Laba BSM pada Juni 2009 Rp125,7 miliar atau naik sebesar 30,5% dibandingkan dengan 6 bulan pertama 2008 sebesar Rp96,3 miliar-bukan turun 10,6%.

Dengan perolehan laba tersebut, BSM ikut menyumbang pertumbuhan laba bersih empat bank syariah yang mencapai 5,7 persen menjadi Rp300,83 miliar dibanding laba pada periode yang sama tahun lalu sebesar Rp284,43 miliar. Keempat bank syariah itu adalah PT Bank Syariah Mandiri (BSM), PT Bank Muamalat, PT Bank Syariah Mega Indonesia, dan PT BRI Syariah. BSM menopang kenaikan laba empat bank tersebut sebesar Rp125,7 Miliar<sup>12</sup>

Berdasarkan uraian diatas maka penulis ingin mencoba mengevaluasi terhadap keabsahan proses penentuan harga jual beli *murabahah* yang lazim dilakukan oleh Bank Syari'ah Mandiri. Dengan mendeskripsikan tentang **"Penerapan Metode Harga Jual Beli Murabahah" (Studi Kasus di Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru)"**

---

<sup>12</sup> <http://www.syariahamandiri.co.id/ProfitBSMNaik30,15%25.htm> (Diakses tgl 28 juli 2009)

## **B. Batasan Masalah**

Agar tidak terjadi penyimpangan dalam penulisan ini, maka penulis perlu mambatasi pembahasan masalah sesuai dengan judul diatas yaitu: "Penerapan Metode Harga Jual Beli murabahah Studi Kasus di Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru Pada periode 2008-2010".

## **C. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana metode penentuan harga jual beli murabahah di PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru?
2. Bagaimana penerapan metode penentuan harga jual (margin) menurut sistem Ekonomi Islam?

## **D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang akan kami angkat dalam penulisan ini, maka secara spesifik tujuan dari penelitian ini adalah

- a. Untuk mengetahui penentuan harga jual beli *murabahah* di PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya.
- b. Untuk mengetahui penerapan metode harga jual (margin) menurut sistem Ekonomi Islam.

### **2. Manfaat Penelitian**

penelitian ini adalah, penelitian lapangan dengan mengambil lokasi pada PT. Syariah Mandiri cabang harapan Raya yang berada di Pekanbaru diharapkan memperoleh manfaat bagi pihak yang terkait antara lain:

1. Untuk menambah wawasan penulis tentang penerapan metode penentuan harga jual beli *murabahah* di PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya.
2. Untuk memperkaya khasanah karya tulis penelitian yang membahas tentang Penerapan metode penentuan harga (margin) jual beli *murabahah* di PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya.
3. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan perkuliaan pada program strata satu (S1) pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Jurusan Ekonomi Islam pada Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Sebagai bahan informasi dan pertimbangan bagi pihak-pihak yang berniat untuk melakukan penelitian selanjutnya.

## **E. Metode Penelitian**

### **1. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian yang ditetapkan adalah PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Harapan Raya yang berkedudukan di Pekanbaru. Adapun alasan diadakan penelitian di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Harapan Raya disebabkan keberadaan sebagai bank syari'ah yang mempunyai kompetisi sangat kuat dalam masalah pembiayaan Di Pekanbaru.

### **2. Subjek dan Objek Penelitian**

- a. Sebagai subjek penelitian ini adalah Nasabah pembiayaan Murabahah dan karyawan PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya di Pekanbaru.
- b. Objeknya adalah Penerapan Harga Jual murabahah di PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya di Pekanbaru



### 3. Populasi dan Sampel

Adapun yang dijadikan populasi dalam penelitian ini adalah karyawan dan nasabah yang menggunakan produk murabahah pada PT. Bank Syariah Mandiri cabang Harapan raya di Pekanbaru yang berjumlah 427. oleh karena keterbatasan dana dan waktu maka Sebagai sampel ditetapkan 50 responden, 47 responden dari nasabah dan 3 orang dari karyawan BSM Cabang Harapan Raya Pekanbaru.

Adapun metode yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah metode *Random Sampling*, yaitu pengambilan sampel secara acak atau tanpa pandang bulu yang mana semua individu dalam populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi sampel.

### 4. Sumber Data

Penghimpunan informasi yang berkaitan dengan penelitian ini dilakukan dengan tiga cara yaitu:

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dai responden berupa data utama yang bekaitan dengan masalah dan tujuan penelitian melalui tehknik wawancara.
- b. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari bahan penunjang berupa menelaah buku bacaan serta dokumentasi, laporan-laporan, arsip-asisp yang diperoleh dari instansi-instansi terkait yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini.
- c. Data Tersier, yaitu data yang diperoleh dari kamus-kamus dan ensiklopedi atau bahan yang mendukung bahan sekunder saperti intenet, jurnal dan lain sebagainya.

## **5. Metode Pengumpulan Data**

Penghimpunan data yang berkaitan dengan penelitian ini dilakukan dengan dua cara, yaitu:

- a. Observasi, yaitu memperhatikan dan mengamati langsung tentang masalah yang berkaitan dengan penerapan harga jual murabahah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru.
- b. Wawancara, yaitu tanya jawab langsung dengan responden untuk memperoleh informasi mengenai pelaksanaan penerapan harga jual murabahah, yang diajukan kepada karyawan Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya di Pekanbaru untuk mendapatkan data primer.
- c. Angket, yaitu daftar pertanyaan yang dibuat secara sistematis dan jawaban responden atas pertanyaan tersebut seluruhnya adalah merupakan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, yang diajukan kepada responden yaitu nasabah Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya.

## **6. Teknik Analisa Data**

Metode analisis yang digunakan adalah dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian Kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan keadaan yang diamati yang kemudian diuraikan sehingga diperoleh suatu gambaran yang utuh dari masalah yang diteliti.

## **7. Metode Penulisan**

Untuk memudahkan pemahaman dalam penulisan ini penulis menggunakan beberapa metode, yaitu :

- a. **Metode Deduktif**, yaitu penulis mengemukakan kaidah-kaidah atau pendapat-pendapat yang bersifat umum kemudian diambil kesimpulan secara khusus.
- b. **Metode Induktif**, yaitu pengumpulan data-data yang ada hubungan masalah yang diteliti, kemudian data tersebut dianalisis dan diambil kesimpulannya secara umum.
- c. **Metode Deskriptif**, yaitu menggambarkan secara tepat masalah yang diteliti sesuai dengan yang diperoleh, kemudian dianalisis sesuai dengan masalah tersebut.

#### **E. Sistematika Penulisan**

Pembahasan dalam penelitian ini terdiri atas lima bab dengan sistematika penulisannya sebagai berikut :

##### **Bab I : PENDAHULUAN**

Bab ini mencakup latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

##### **Bab II : TINJAUAN UMUM**

Bab ini mencakup Tinjauan umum Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru yang terdiri dari sejarah berdiri Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru, Visi dan Misi, Struktur organisasi, dan aktivitas Bank Syari'ah Cabang Harapan Raya Mandiri Pekanbaru

##### **Bab III : TELAAH PUSTAKA**

Bab ini merupakan tinjauan kepustakaan yang berisi pembahasan mengenai definisi jual beli *murabahah*, harga, tinjauan penentuan harga menurut konvensional, dan tinjauan penentuan harga menurut syariah

#### Bab IV: PEMBAHASAN

Bab ini merupakan pembahasan yang terdiri Analisis dari :

Metode penentuan harga jual beli murabahah di PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru.

Penerapan metode penentuan harga jual (margin) menurut sistem Ekonomi Islam.

#### Bab V : KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dan saran yang merupakan bagian akhir dari seluruh penulisan penelitian ini.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI CABANG HARAPAN RAYA PEKANBARU**

#### **A. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri**

Indonesia adalah sebuah negara yang memiliki keanekaragaman budaya, agama, ras, dan lain sebagainya. Namun masyarakat Indonesia mayoritas memeluk agama Islam. Dengan kemayoritasan masyarakat Indonesia yang memeluk agama Islam, maka para ulama mencoba untuk mendirikan perbankan syariah di Indonesia.

Upaya untuk mendirikan perbankan syariah di Indonesia sebenarnya sudah mulai diusulkan sejak tahun 1970-an. Upaya mendirikan perbankan syariah ini disinggung pada seminar nasional hubungan Indonesia dengan Timur Tengah pada tahun 1974, dan pada tahun 1976 kembali lagi dibicarakan pada seminar Internasional yang diselenggarakan oleh Lembaga Studi Ilmu-ilmu Kemasyarakatan (LSIK) dan Yayasan Bhineka Tunggal Ika. Pada tahun 1988 upaya ini baru terealisasi ketika pemerintah mengeluarkan Paket Kebijakan Oktober (PAKTO) yang berisi liberalisasi industri perbankan, pada saat itulah para ulama berusaha keras untuk mendirikan bank yang terbebas dari prinsip bunga. Akhirnya pada tanggal 18-20 Agustus 1990 menyelenggarakan lokakarya bunga bank dan perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat yang hasilnya dibahas lebih mendalam lagi pada musyawarah nasional ke-IV Majelis Ulama Indonesia di Hotel Sahid Jakarta dan berhasil membentuk kelompok kerja untuk mendirikan bank Islam di Indonesia.

Setelah itu disahkan pula Undang-undang No. 7 tahun 1992 tentang perbankan.

Krisis moneter dan ekonomi sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis politik nasional telah membawa dampak besar dalam perekonomian nasional. Krisis tersebut telah mengakibatkan perbankan Indonesia yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami kesulitan yang sangat parah. Keadaan tersebut menyebabkan pemerintah Indonesia terpaksa mengambil tindakan untuk merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia. Lahirnya Undang-undang No. 10 tahun 1998, tentang Perubahan atas Undang-undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan, pada bulan November 1998 telah memberi peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank-bank syariah di Indonesia. Undang-undang tersebut memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan membuka cabang khusus syariah.

PT. Bank Susila Bakti yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi berupaya keluar dari krisis 1997 - 1999 dengan berbagai cara. Mulai dari langkah-langkah menuju merger sampai pada akhirnya memilih konversi menjadi bank syariah dengan suntikan modal dari pemilik. Dengan terjadinya merger empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, BankExim dan Bapindo) ke dalam PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999, rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi bank syariah (dengan

nama Bank Syariah Sakinah) kemudian diambil alih oleh PT. Bank Mandiri (Persero).

PT. Bank Mandiri (Persero) selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya dan melanjutkan rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi bank syariah, sejalan dengan keinginan PT. Bank Mandiri (Persero) untuk membentuk unit syariah. Langkah awal dengan merubah Anggaran Dasar tentang nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Sakinah berdasarkan Akta Notaris : Ny. Machrani M.S. SH, No. 29 pada tanggal 19 Mei 1999. Kemudian melalui Akta No. 23 tanggal 8 September 1999 Notaris : Sutjipto, SH nama PT. Bank Syariah Sakinah Mandiri diubah menjadi PT. Bank Syariah Mandiri.

Pada tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP. BI/1999 telah memberikan izin perubahan kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah kepada PT. Bank Susila Bakti. Selanjutnya dengan Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999 tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia telah menyetujui perubahan nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Mandiri.

Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT. Bank Syariah Mandiri. Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis bank syariah di PT. Bank Susila Bakti dan Manajemen PT. Bank Mandiri yang

memandang pentingnya kehadiran bank syariah di lingkungan PT. Bank Mandiri(Persero).<sup>13</sup>

Setelah Bank Syariah Mandiri berdiri, untuk mengembangkan usahanya dan memberikan kemudahan kepada para nasabahnya Bank Syariah Mandiri berupaya membuka kantor-kantor cabang, cabang pembantu, dan kantor kas. Di Pekanbaru salah satunya, yang berada di Jalan Jenderal Sudirman No. 169. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru berdiri tanggal 21 September 2001. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru pertama kali dikepalai oleh Ir. Yuniarto Joko Purwanto.<sup>14</sup>

## **B. Visi dan Misi**

### **1. Visi**

Menjadi Bank Syariah terpercaya pilihan mitra usaha

### **2. Misi**

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan.
- b. Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
- c. Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat.
- d. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal
- e. Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> Bank SyariahMandiri, Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri, [www.syariahamandiri.co.id/sumberdayainsani/pendidikan.php](http://www.syariahamandiri.co.id/sumberdayainsani/pendidikan.php) (diakses tgl 03 juni 2008)

<sup>14</sup> Dewi Hayati, *Wawancara*, Pada tgl 30 Oktober 2008

<sup>15</sup> Dokumen Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru 2008

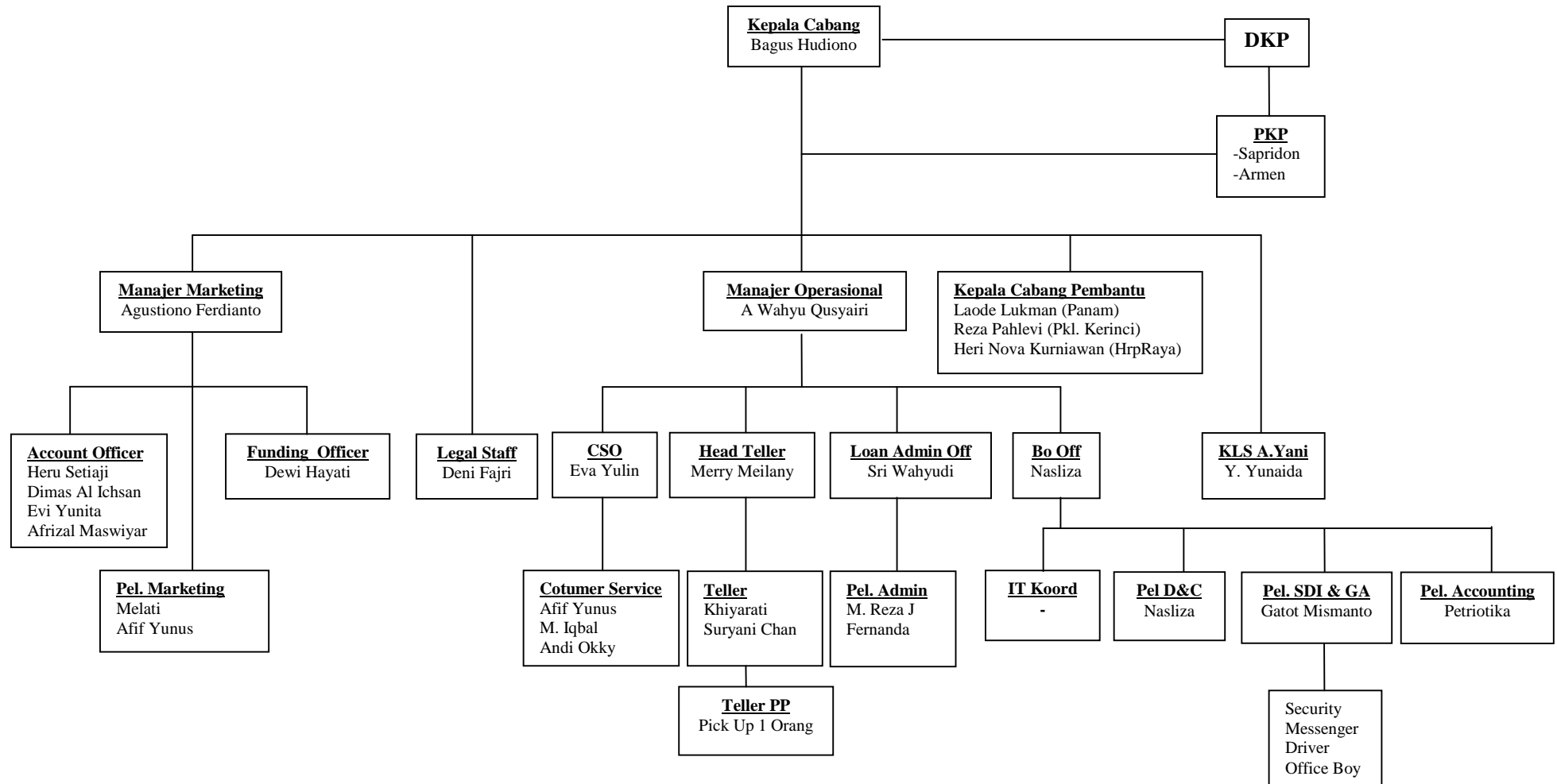


### **C. Struktur Organisasi**

Struktur Organisasi merupakan salah satu alat untuk mencapai tujuan perusahaan secara rasional dan efektif. Struktur organisasi yang baik akan memudahkan koordinasi dan komunikasi secara kontrol atas semua aktifitas untuk mencapai semua tujuan. Struktur organisasi merupakan hubungan yang teratur diantara berbagai sektor atau fungsi yang perlu untuk mencapai tujuan dan tanggung jawab serta wewenang dalam suatu organisasi.

Dengan tersusunnya struktur secara fleksibel dan tegas, maka setiap bagian dan seksi yang ada pada perusahaan melaksanakan tindak lanjut serta menopang tanggungjawab masing-masing hingga menuju pada tujuan akhir. Untuk lebih jelasnya dapat kita lihat pada struktur organisasi yang terdapat pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru berikut:

**STRUKTUR ORGANISASI  
BANK SYARIAH MANDIRI CABANG HARAPAN RAYA PEKANBARU  
PER NOVEMBER 2008**



Sumber : Dokumen Bank Syariah Mandiri Harapan Raya Cabang Pekanbaru 2008

#### **D. Tugas dan Wewenang**

Adapun tugas dan wewenang serta tanggung jawab pada struktur organisasi akan diuraikan secara ringkas sebagai berikut:

##### **1. Pimpinan Cabang**

- a. Bertanggung jawab atas jalannya operasional perbankan pada kantor cabang sesuai dengan program kerja operasional bank.
- b. Memimpin dan mengawasi pekerjaan bawahan dan menentukan pembagian tugas sedemikian rupa dalam rangka pencapaian sasaran tujuan perusahaan.
- c. Menyelenggarakan dan memimpin rapat ditingkat kantor cabang dan mengadakan pertemuan periodik untuk pengembangan usaha atau peningkatan efisiensi kerja.
- d. Melaksanakan kegiatan teknis cabang yang didasarkan atas pedoman kerja operasional berwenang untuk memutuskan persetujuan pada setiap permasalahan yang muncul. Menerima dan menetapkan karyawan sebagaimana yang ditentukan dalam struktur organisasi serta tanggung jawab pada direksi.

##### **2. Kepala Cabang Pembantu**

- a. Bertanggung jawab pada kantor cabang tentang jalannya kantor cabang pembantu
- b. Mengambil keputusan atas semua kegiatan dibidang pemasaran, operasional, sampai dengan batas wewenangnya di kantor cabang pembantu.

- c. Membantu kualitas aktiva produktif dan mengupayakan kolektabilitas lancar minimal sama dengan target yang telah ditetapkan direksi.
- d. Bertanggung jawab atas terlaksananya pelayanan yang baik bagi seluruh nasabah dengan tetap terlaksananya sistem dan prosedur yang berlaku.
- e. Bertanggung jawab terlaksananya pengamanan, administrasi, dan pemeliharaan kekayaan yang ada di kantor cabang.

### 3. Manajer Marketing

- a. Membantu pimpinan cabang dalam mengelola melaksanakan operasional cabang dalam bidang pemasaran berdasarkan sistem syariah dan ketentuan yang berlaku secara efektif dan efisien.
- b. Membuat rencana kerja tahunan bidang pendanaan, pembiayaan, jasa-jasa dan hasil usaha.
- c. Bersama dengan anggota komite lainnya memutuskan pembiayaan sesuai dengan wewenangnya.
- d. Melakukan penilaian prestasi pegawai, mengusulkan kenaikan/penurunan gaji, pangkat, jabatan pegawai bawahannya, mengusulkan pemberian penghargaan/hukuman untuk pegawai bawahannya dan mengusulkan rotasi pegawai bawahannya.
- e. Bertanggung jawab pada pimpinan cabang.

### 4. Manajer Operasional

- a. Mengkoordinir dan membawahi kepala bagian sebagai struktur organisasi

- b. Turut bertanggung jawab terhadap terlaksananya pengelolaan operasional kantor cabang secara baik.
- c. Memberikan pertimbangan serta usul konkrit kepada pimpinan cabang untuk mengembangkan cabang.
- d. Dapat mewakili pimpinan cabang jika pimpinan cabang berhalangan.
- e. Bertindak untuk dan atas nama pimpinan cabang untuk menandatangani surat berharga, surat keluar atau masuk berdasarkan surat kuasa yang diterima bersama dengan pejabat yang ditunjuk oleh direksi.
- f. Bertanggung jawab kepada pimpinan cabang.

#### 5. Marketing Officer

- a. Membantu pencairan dana.
- b. Membantu survei lapangan dalam rangka mengawasi jalannya kesuksesan pemberian kredit kepada masyarakat
- c. Melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai volume atau sasaran yang telah ditetapkan.

#### 6. Account Asisten Officer

- a. Bertanggung jawab kepada marketing officer.
- b. Membantu segala pekerjaan marketing officer atas persetujuan dari marketing officer.

#### 7. Customer Service

- a. Memberikan penjelasan pada nasabah mengenai produk Bank Syariah Mandiri berikut syarat maupun tata cara prosedurnya.

- b. Melayani pembukaan rekening giro dan tabungan dengan permohonan investor.
- c. Melayani permintaan buku cek
- d. Melayani permintaan nasabah untuk melakukan pemblokiran (stop payment) baik rekening maupun tabungan
- e. Melayani penutupan rekening giro, baik itu atas permintaan sendiri, ketentuan bank yang telah disepakati investor maupun karena peraturan Bank Indonesia.

#### 8. Teller

- a. Bersama-sama dengan manajer operasional membuka atau menutup khasanah/brankas, mengambil atau menyimpan uang tunai dari atau kedalam brankas.
- b. Melayani penyetoran tunai atau non tunai dengan benar dan cepat.
- c. Membuka atau posting mutasi kas secara benar.
- d. Melayani penarikan tunai atau non tunai dengan benar dan cepat.
- e. Bertanggung jawab atas kesesuaian jumlah penyetoran/penarikan nasabah, antara jumlah menurut huruf dan jumlah menurut angka dan jumlah uang tunai/warkat setoran serta data yang direkam dalam komputer cabang.

#### 9. Back Office

- a. Bertanggung jawab kepada manajer operasional.
- b. Memastikan kliring berjalan.

- c. Pencairan deposito.
- d. Penyetoran pajak.

#### 10. Loan Administrasi

- a. Melakukan pengecekan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan syarat yang telah disepakati.
- b. Melakukan administrasi jaminan pembiayaan.
- c. Memonitoring kewajiban nasabah yang jatuh tempo untuk diinformasikan kepada manajer operasional dan diteruskan kepada manajer pemasaran untuk ditindak lanjuti.
- d. Membuat dan menyampaikan laporan dibidang pembiayaan baik kepada kantor pusat maupun kepada Bank Indonesia secara benar dan tepat waktu.

#### 11. PIK (Pengawas Intern Kantor)

- a. Memeriksa ulang terhadap keabsahan dan kebenaran proses transaksi harian.
- b. Memastikan kebenaran pelaksanaan kegiatan operasional yang telah sesuai dengan pedoman operasional bank.
- c. Melakukan pengawasan terhadap penyimpanan dan pengamanan backup data.
- d. Memastikan bahwa proses pemberian maupun pencairan pembiayaan sesuai dengan kebijakan atau ketentuan intern bank.

## **E. Produk-produk dari Bank Syariah Mandiri**

Produk dari Bank Syariah Mandiri pada dasarnya ada tiga bagian diantaranya yaitu produk pendanaan, produk pembiayaan, dan produk jasa. Produk-produk tersebut akan dijelaskan pada penjelasan berikut:

### **1. Produk Pendanaan**

#### **a. Tabungan BSM**

Sarana penyimpanan uang bagi nasabah yang sangat fleksibel dan aman berupa tabungan dalam bentuk rupiah.

#### **b. Tabungan BSM Dolar**

Sarana penyimpanan uang bagi nasabah yang sangat fleksibel dan aman berupa tabungan dalam bentuk dolar.

#### **c. Tabungan Mabror BSM**

Sarana penyimpanan uang yang tepat bagi nasabah yang berkeinginan menunaikan ibadah haji dan umrah.

#### **d. Deposito BSM**

Sarana berinvestasi dengan rupiah yang aman, menentramkan, dan menguntungkan.

#### **e. Deposito valas**

Sarana berinvestasi dengan dolar yang aman, menentramkan, dan menguntungkan.

#### **f. Giro BSM**

Giro dalam rupiah guna memperlancar transaksi bisnis dengan aman.

#### **g. Giro BSM Valas**



Giro dalam dolar guna memperlancar transaksi bisnis dengan aman.

h. Giro BSM Singapore Dolar

Giro dalam dolar Singapore guna memperlancar transaksi bisnis dengan aman.

i. Obligasi BSM Mudharabah

Sarana Investasi yang aman dan menguntungkan.

j. BSM Investa Cendekia

Mengantarkan buah hati anda meraih cita-cita.

## **2. Produk Pembiayaan**

a. Gadai Emas BSM

Pinjaman dalam bentuk rupiah dengan jaminan barang/emas, gadai emas BSM merupakan cara yang tepat dan cepat memperoleh dana tunai.

b. Pembayaran Murabahah BSM

Pembayaran yang menggunakan akad jual beli angsuran yang aman dan menentramkan.

c. Pembiayaan Musyarakah BSM

Pembiayaan modal kerja dengan dana bank merupakan bagian dari modal usaha. Keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati. Bagi hasil berimbang mitra usaha berkembang.

d. Pembiayaan Mudharabah BSM

Pembiayaan dengan modal kerja ditanggung oleh bank secara keseluruhan dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati bersama.

### **3. Jasa-jasa**

#### **a. BSM CARD**

Sarana bertransaksi melalui mesin ATM. ATM Syariah Mandiri, ATM Mandiri, ATM bersama.

#### **b. Sentra Bayar BSM**

Layanan BSM untuk pembayaran tagihan Telkom, Indosat-M3, Satelindo, Ratelindo, IM2, dan PLN. BSM sentra bayar cara praktis bayar tagihan.

#### **c. BSM SMS Banking**

Produk layanan transaksi banking melalui fasilitas smsm di ponsel. BSM SMS Banking: Kenyamanan bertransaksi dalam genggam.

#### **d. BSM Elektronik Payroll**

Pelayanan pembayaran gaji institusi dengan teknologi komputer. Solusi praktis memperlancar bisnis

#### **e. BSM L/C**

Produk layanan L/C dari BSM. Transaksi antar negara jadi lebih pasti

#### **f. BSM SUHC (Saudi Umrah & Haj Card)**

Kartu pra bayar dari Al-Rajhi banking & Investment. Cara mudah menarik dana saat di Saudi Arabia.

g. BSM Intercity Clearing

Jasa tagihan warkat bank diluar wilayah kliring dengan cepat, dana mencair lebih cepat dan pasti.

h. BSM RTGS

Jasa transfer uang valuta rupiah antar bank secara realtime. Melalui BSM RTGS transfer dana seketika menjadi mudah dan menguntungkan.

i. Transfer dalam kota (LLG) BSM

Jasa pemindahan dana antar bank dalam suatu wilayah kliring lokal

j. Pajak On-Line BSM

Layanan pembayaran pajak dengan mendebet rekening maupun tunai. Cara mudah dan bijak membayar pajak.

k. Zakat On-Line BSM

Layanan pembayaran zakat dengan mendebet rekening maupun tunai.

Dari penjelasan di atas dapat kita ketahui bahwa Bnk Syariah Mandiri memiliki produk yang sudah lengkap dan berbagai jenis jasa yang dapat dinikmati oleh nasabah yang sudah sesuai dengan syariah aman dan menentramkan. Namun Bank Syariah Mandiri tidak hanya berhenti di sini saja melainkan masih terus berusaha untuk melakukan inovasi-inovasi terhadap produk-produk baru yang akan dikeluarkan.

### BAB III

#### TELAAH PUSTAKA

##### A. Murabahah

###### 1. Pengertian murabahah

Di dalam fiqh muamalah terdapat jenis jual beli yang dinamakan bai' al amanah yaitu jual beli secara amanat (kepercayaan) dimana pembeli mempercayai perkataan penjual tentang harga pertama tanpa ada bukti dan sumpah, sehinggaharus terhindar dari khianat dan prasangka buruk. Sistem jual beli sendiri terdiri dari tiga bentuk yaitu murabahah, tauliyah, dan wadhi'ah. Murabahah adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan. Tauliyah adalah jual beli dengan harga pertama tanpa ada penambahan atau pengurangan. Sedangkan wadhi'ah adalah jual beli dengan harga jual lebih rendah dari harga pertama.<sup>16</sup> Dalam pembahasan ini penulis hanya akan membatasi pada aspek jual beli murabahah.

Murabahah secara bahasa adalah bentuk mutual (bermakna: saling) dari kata ribh yang artinya keuntungan, yakni pertambahan nilai modal (jadi artinya saling mendapatkan keuntungan). Menurut terminologi ilmu fiqh artinya murabahah adalah menjual dengan modal asli bersama tambahan keuntungan yang jelas.

---

<sup>16</sup> Hendi Suhendi, "*Fiqh Muamalah* ", PT. Raja Grafindo, Jakarta : 2007. h. 278

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.<sup>17</sup>

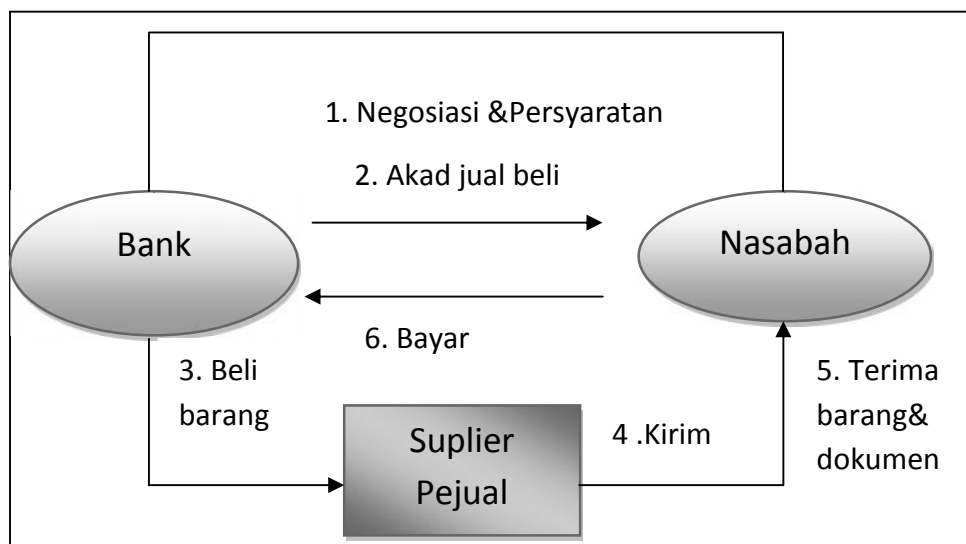
Bai' al murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.<sup>18</sup>

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli murabahah, penjual harus memberitahukan bahwa harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.<sup>19</sup>

## 2. Skema Murabahah

Skema Asli<sup>20</sup>

Gambar 1  
Skema gambar asli murabahah



<sup>17</sup> Sofyan s. harahap dkk, *Akuntansi Perbankan Syari'ah*, LPEE-Usakti, Jakarta: 2004, h.93

<sup>18</sup> Muhammad Syaf'ii Antonio, *Bank Syari'ah dari teori ke praktik*, Gema Insani, Jakarta: 2001, h.101

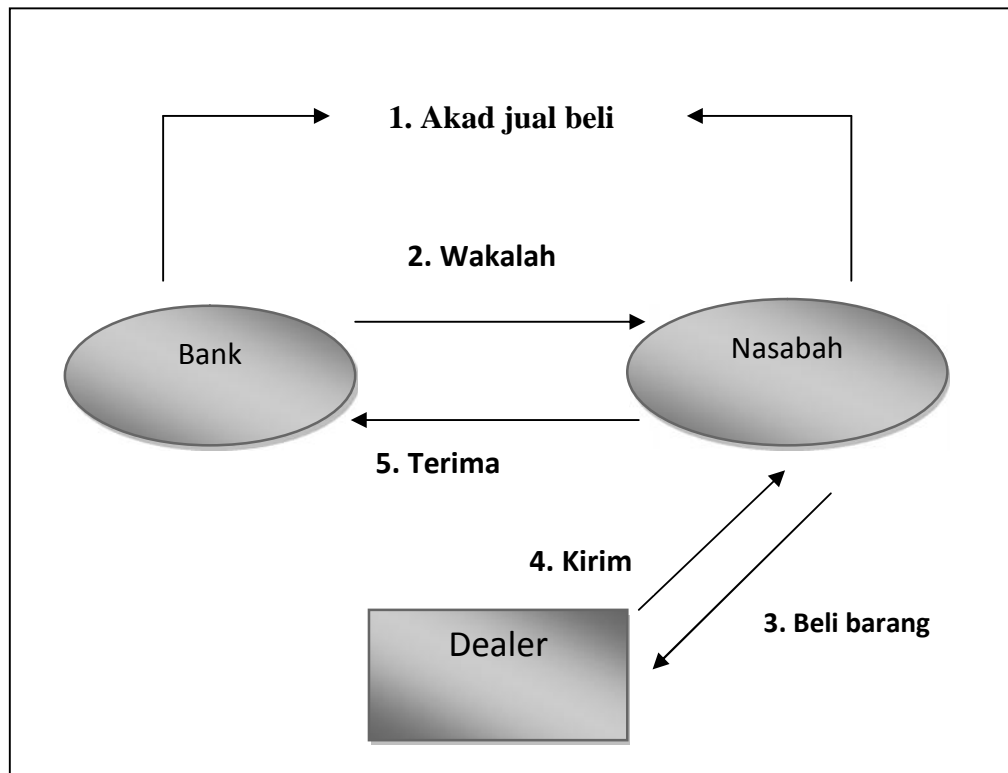
<sup>19</sup> Moh. Rifa'I, *Konsep Perbankan Syariah*, CV.Wicaksana, Semarang: 2002, h.61

<sup>20</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2004, h.113

Bank syari'ah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, barang diserahkan segera dan pembayaran dilakukan secara tangguh.

Gambar 2

Skema Pengembangan Murabahah



Sumber : Penjelasan Fatwa No. 04/DSN-MUI/IV/2000

### 3. Dasar Hukum Jual Beli Murabahah

Dasar hukum jual beli *murabahah* telah ditetapkan dalam Al-Qur'an surat al-Baqarah ayat 275 :<sup>22</sup>

الْبَيْعُ وَحَرْمُ الرِّبَا

Artinya : "...Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."

<sup>21</sup> Muhammad, "Manajemen Bank Syariah", UPP AMP YKPN, h. 91

<sup>22</sup> *Ibid*, h. 2

Dalam ayat ini, Allah mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum, serta menolak dan melarang konsep ribawi. Berdasarkan ketentuan ini, jual beli murabahah mendapat pengakuan dan legalitas dari syara', dan sah untuk dioperasionalkan dalam praktik pembiayaan bank syariah dan BMT karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung unsur ribawi.

Dari Suhaib Ar Rumi ra, bahwa Rasulullah bersabda, "Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: Jual-beli secara tangguh, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual." (HR. Ibnu Majah)

Ulama menyatakan bahwa keberkahan dalam arti tumbuh dan menjadi lebih baik, terdapat pada perniagaan, terlebih pada jual beli yang dilakukan secara tempo ataupun akad mudharabah sebagaimana disabdakan Rasulullah dalam hadits tersebut. Dengan menunjuk adanya keberkahan ini, hal ini mengindikasikan diperbolehkannya praktik jual beli yang dilakukan secara tempo, begitu juga dengan pembiayaan murabahah yang dilakukan secara tempo, dalam arti, nasabah diberi tenggang waktu untuk melakukan pelunasan atas harga komoditas sesuai kesepakatan.

#### 4. Rukun Dan Syarat Jual beli Murabahah

Adapun rukun-rukun jual beli murabahah adalah<sup>23</sup>:

1. Ba'I = penjual (pihak yang memiliki barang)
2. Musytari = pembeli (pihak yang membeli barang)

---

<sup>23</sup> Sofyan s. harahap dkk, *Akuntansi Perbankan Syari'ah*, LPEE-Usakti, Jakarta: 2004, h.94

3. *Mabi'* = barang yang akan diperjual belikan Barang yang di
4. *Tsaman* = Harga
5. *Ijab dan Qabul* = pernyataan timbang terima

Sedangkan syarat-syarat *bai' al-murabahah* adalah :<sup>24</sup>

- a. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d), atau (e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan :

- a. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual,
- c. Membatalkan kontrak.

## 5. Perbandingan Akad *Murabahah* Antara Praktek Klasik Dan Praktek Kontemporer

Perbandingan Akad *Murabahah* Antara Praktek Klasik Dan Praktek Kontemporer disajikan seperti table berikut .<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> Muhammad Syaf'ii Antonio, *Bank Syari'ah dari teori ke praktik*, Gema Insani, Jakarta: 2001, h.102

<sup>25</sup> Achmad bukhari, dkk, *Standarisasi Akad Perbankan Syari'ah*, kajian perbankan syariah, Bank Indonesia, 2004 h. 74



<b>Kataristik Pokok</b>	<b>Prakter klasik (dalam transaksi umum dan ideal)</b>	<b>Praktek Kontemporer</b>
Tujuan transaksi	Kegiatan jual beli	Pembiayaan dalam rangka penyediaan fasilitas/barang
Tahapan Transaksi	Dua Tahap	Satu Tahap
Prose transaksi	1. Penjual membeli dari barang produsen 2. Penjual mejaul barang ke pembeli	Bank selaku penjual dapat mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari produsen untuk dijual kembali kepada nasabah tsb.
Status kepemilikan barang pada saat akad	Barang telah dimiliki penjual saat akad penjual dan pembeli dilakukan	Barang belum jelas dimiliki penjual saat akad penjualan dengan pembeli dilakukan.
Perhitungan tingkat margin	1. Perhitungan laba menggunakan biaya transaksi riil ( <i>real transactionary cost</i> ). 2. Perhitungan laba merupakan lumpsum (sekaligus) dan <i>wholesale</i> .	1. Perhitungan menggunakan benchmark atas rate yang berlaku dalam pasar uang. 2. Perhitungan laba menggunakan persentase per annum dan dihitung berdasarkan baki debet (outstanding) pembiayaan.
Sifat pemesanan barang oleh nasabah	- Tidak tertulis. - Dua pendapat mengikat dan tidak mengikat.	- Tertulis dan mengikat.
Pengungkapan harga pokok dan margin	Harus transparan	Harus transparan
Tenor	Sangat pendek	Jangka panjang (1 – 5 tahun).
Cara pembayaran transaksi jual beli	Cash and Carry.	Dengan cicilan/angsuran (ta'jil).
Kolaterol (jaminan)	Tanpa kolateral.	Ada kolateral / jaminan tambahan.

## B. Harga

### 1. Pengertian Harga

Harga adalah sesuatu yang bernilai yang harus direlakan oleh pembeli untuk memperoleh barang atau jasa. Di dunia perbankan, ini mencakup biaya-biaya transaksi, suku bunga, dan saldo minimum atau kompensasi.<sup>26</sup>

Harga jual produk mempunyai fungsi ganda. Fungsi pertama harga, adalah sarana untuk memenangkan persaingan dipasar. Fungsi kedua, harga adalah sumber keuntungan perusahaan.<sup>27</sup>

Harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil.<sup>28</sup>

### 2. Tujuan Penentuan Harga

Tujuan Penentuan Harga secara umum adalah sebagai berikut :<sup>29</sup>

#### a. Untuk Bertahan Hidup

Artinya, dalam kondisi tertentu, terutama dalam kondisi persaingan yang tinggi. Dalam hal ini bank menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk atau jasa yang ditawarkan laku dipasaran, misalnya untuk bunga simpanan lebih tinggi dibandingkan dengan bunga pesaing dan bunga pinjaman rendah, tetapi dalam kondisi menguntungkan.

#### b. Untuk Memaksimalkan Laba

---

<sup>26</sup> Setyo Soedrajat, *Manajemen Pemasaran Bank*, (cetakan pertama, Nov 2004) h. 57-58

<sup>27</sup> Siswanto Sutojo, *Manajemen Terapan Bank*, (cetakan pertama, Januari 1997), h. 132

<sup>28</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, “, Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 2003, h.196

<sup>29</sup> *ibid.*, hlm. 198 *et Seqq*

Tujuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

c. Untuk Memperbesar *Market Share*

Penentuan harga ini dengan harga yang murah, sehingga diharapkan jumlah nasabah meningkat dan diharapkan pula nasabah pesaing beralih ke produk yang ditawarkan. Contohnya seperti penentuan suku bunga simpanan yang lebih tinggi dari pesaing ditambah kelebihan lainnya seperti hadiah.

d. Mutu Produk

Tujuan dalam hal mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi dan biasanya harga ditentukan setinggi mungkin dan untuk bunga simpanan ditawarkan dengan suku bunga rendah.

e. Karena Pesaing

Dalam hal ini, penentuan harga dengan melihat harga pesaing. Tujuannya adalah agar harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing, artinya bunga simpanan diatas pesaing dan bunga pinjaman, dibawah pesaing.

3. Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Harga

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga secara garis besar sebagai berikut :

a. Kebutuhan Dana

Apabila bank kekurangan dana (jumlah simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank untuk menutupi agar kekurangan dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Dengan meningkatnya suku bunga simpanan akan menarik nasabah baru untuk menyimpan uang di bank dengan demikian kebutuhan dana dapat terpenuhi. Sebaliknya, jika bank kelebihan dana, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan kredit sedikit, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan kredit sedikit, maka bank akan menurunkan bunga simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit sehingga permohonan kredit meningkat.

b. Kebijakan pemerintah

Dalam kondisi tertentu pemerintah dapat menentukan batas maksimal atau minimal suku bunga, baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman. Dengan ketentuan batas minimal atau maksimal bunga simpanan maupun bunga pinjaman bank tidak boleh melebihi batas yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.

c. Target laba yang di inginkan

Target laba yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh bank. Jika laba yang di inginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besar dan demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu, pihak bank harus serius dalam menentukan persentase laba atau keuntungan yang diinginkan.

d. Kualitas Jaminan

Semakin likuid jaminan yang diberikan, maka semakin rendah bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya. Sebagai contoh dengan jaminan sertifikat deposito bunga pinjaman akan lebih rendah jika dibandingkan dengan jaminan sertifikat tanah. Alasan utama perbedaan ini adalah hal pencairan jaminan apabila kredit diberikan bermasalah. Bagi jaminan yang likuid seperti sertifikat deposito atau rekening giro yang dibekukan akan lebih mudah untuk dicairkan jika dibandingkan dengan jaminan tanah.

e. Reputasi perusahaan

Reputasi perusahaan atau bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya perusahaan yang bonafid kemungkinan resiko kredit macet dimasa mendatang relatif dan sebaliknya.

f. Produk yang kompetitif

Produk yang kompetitif maksudnya adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku dipasaran. Untuk produk yang kompetitif, bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif. Hal ini disebabkan tingkat pengembalian kredit terjamin, karena produk yang dibiayai laku dipasaran.

g. Hubungan baik

Dalam praktiknya pihak bank menggolongkan nasabahnya menjadi dua yaitu nasabah utama (primer) dan nasabah biasa (sekunder). Penggolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan

terhadap bank. Nasabah utama biasanya mempunyai hubungan yang baik dengan pihak bank, sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa

h. Jaminan pihak ketiga

Dalam hal ini, pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya apabila bank yang memberikan jaminan bonafid, baik dari segi kemampuan membayar, nama baik, maupun loyalitasnya terhadap bank, bunga yang dibeban pun juga berbeda. Demikian pula sebaliknya jika pinjaman pihak ketiganya kurang bonafid atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

i. Elastisitas permintaan produk<sup>30</sup>

Elastisitas permintaan adalah perbandingan antara perubahan jumlah permintaan produk, dengan perubahan harganya (naik atau turun). Semakin besar perubahan jumlah permintaan produk karena perubahan harga, semakin tinggi elastisitas permintaan produk tersebut.

j. Biaya Total

Agar dapat berkembang, bank harus mampu menghasilkan pendapatan yang dapat menutup biaya total mereka serta memperoleh keuntungan. Dilain pihak, pendapatan bank merupakan hasil perkalian jumlah produk yang mereka jual dengan harga produk tersebut. Oleh karena itu jumlah

---

<sup>30</sup> Siswanto Sutojo, *Op.Cit.*, h. 133-135

biaya yang harus ditanggung bank, merupakan factor penting lain, yang wajib diperhatikan para bankir dalam menentukan harga produk bank mereka.

k. Derajat resiko dan jangka waktu jatuh tempo

Derajat resiko dan jangka waktu jatuh tempo pembayaran kembali, terutama berperan penting dalam penentuan suku bunga kredit yang diberikan. Semakin tinggi resiko kredit yang akan diberikan, semakin tinggi pula bank akan memasang tarif suku bunga kredit. Dalam kaitannya dengan derajat resiko, biasanya bank akan menetapkan suku bunga yang lebih rendah pada kredit yang didukung oleh jaminan yang cukup, dibandingkan dengan kredit yang diberikan tanpa jaminan atau jaminannya kurang meyakinkan. Hal yang sama akan dilakukan oleh bank terhadap kredit yang diberikan dalam jangka panjang. Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya, jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relative lebih rendah.

l. Situasi persaingan di pasar

Karena bank tidak beroperasi sendirian, dalam menjalankan bisnisnya (termasuk menentukan harga produk) mereka harus selalu memperhatikan perkembangan situasi persaingan di pasar. Kecuali mereka memegang posisi pimpinan pasar, bank tidak selayaknya menentukan harga produk sesuai dengan kemauan mereka sendiri, karena hal tersebut akan menyulut perang harga diantara para bank yang beroperasi.

### C. Tinjauan Penentuan Harga Menurut Konvensional

#### 1. Metode Penentuan Harga Bank

Dalam penentuan harga digunakan beberapa metode yang sesuai dengan tujuan perusahaan. Metode penentuan suatu harga produk bank secara umum terdapat beberapa model, antara lain.<sup>31</sup>

##### a. Modifikasi harga atau diskriminasi yang dapat dilakukan :

1. Menurut pelanggan, yaitu harga yang dibedakan berdasarkan nasabah utama (primer) atau nasabah biasa (sekunder). Nasabah utama adalah nasabah yang loyal dan memenuhi kriteria yang ditetapkan oleh bank. Nasabah biasa adalah nasabah umum.
2. Menurut bentuk produk, harga ditentukan berdasarkan bentuk produk atau kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh suatu produk, misalnya untuk kartu kredit ada master card dan ada visa card.
3. Menurut tempat, yaitu harga yang ditentukan berdasarkan lokasi Menurut waktu, yaitu harga yang ditentukan berdasarkan periode atau masa tertentu dapat berupa jam, hari, mingguan, atau bulanan.
4. Menurut tempat, yaitu harga yang ditentukan berdasarkan lokasi cabang bank dimana produk atau jasa di tawarkan.

##### b. Penetapan untuk produk baru

Misalnya, bank baru mengeluarkan kartu kredit sehingga perlu ditentukan berapa iuran perbulan dan berapa bunga yang dikenakan untuk setiap transaksi.

---

<sup>31</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*, Prenada Media, Jakarta:, 2004), h.160



1. Market skimming pricing yaitu harga awal produk yang ditetapkan setinggi-tingginya dengan tujuan bahwa produk atau jasa memiliki kualitas tinggi.
2. Market penetration pricing yaitu dengan menetapkan harga yang serendah mungkin dengan tujuan untuk menguasai pasar.

c. Metode Penentuan Harga.

1. *Cost plus pricing* yaitu penentuan harga yang didasarkan kepada harga pokok, biaya tetap, biaya variable.

$$\text{Harga Pokok} = \text{Harga VC} + \frac{FC}{\text{Total Sales}}$$

Dimana :

Variable Cost (VC) = Biaya Variabel

Fixed Cost (FC) = Biaya Tetap

Total Sales (TS) = Total Penjualan

2. *Marginal Pricing* yaitu penentuan harga dengan menghitung marginal cost di tambah dengan laba yang di inginkan.
3. *Non Cost Pricing* Yaitu harga yang didasarkan kepada mekanisme permintaan dan penawaran, dalam hal ini bank harus mampu menyesuaikan dengan kondisi yang berbentuk di pasar.
4. *BEP* atau target pricing yaitu harga ditentukan berdasarkan titik impas.

$$\text{BEP} = \frac{fc}{P - VC} \text{ atau } \text{BEP} = \frac{FC}{1 -}$$

5. *Cost plus pricing dengan mark up* sama seperti halnya dengan *cost plus pricing*, harga dalam hal ini ditambahkan laba yang di inginkan. Jika

perusahaan mengharapkan laba 20 %

$$\text{Biaya Per Unit} = \text{Biaya variable} + \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Jumlah Penjualan}}$$

$$\text{Harga dengan Mark Up} = \frac{\text{Biaya per unit}}{1 - \text{Laba yang diinginkan}}$$

6. Target *return-price*<sup>32</sup> adalah penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang di investasikan. Dalam bahasan keuangan dikenal dengan Return on Investment (ROI). Dalam bahasan ini, Perusahaan akan menentukan berapa return yang diharapkan atas modal yang telah diinvestasikan.

$$\text{Target } \textit{return-price} = \text{Unit cost} + \frac{\text{Return yang diharapkan x modal}}{\text{Unit Sale}}$$

7. *Perceived-Value Pricing* adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga pokok pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.
8. Value Pricing

Adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga dibawah harga kompetitor.

---

<sup>32</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, UPP AMP, 2005, h. 134-137

#### 9. Demand or value pricing<sup>33</sup>

Harga produk selalu disesuaikan dengan perubahan permintaan konsumen akan produk yang bersangkutan. Misalnya pada saat produk baru diterjunkan (dan belum ada atau belum banyak produk serupa dipasar sehingga seluruh permintaan yang ada akan tertuju kepada produk baru tersebut), bank dapat menetapkan harga tinggi. Pada saat produk serupa milik bank lain bermunculan, harga produk baru akan ditinjau kembali.

#### 10. Follow the leader

Metode harga produk ditentukan berdasarkan harga produk sejenis yang berlaku dipasar. Metode ini cukup mudah penerapannya, disamping terasa aman dari ancaman reaksi negative dari bank saingan yang kuat. Walaupun demikian metode ini mengabaikan factor penghitungan beban biaya yang harus ditanggung masing-masing bank, sehingga walaupun harga yang ditetapkan dapat diterima konsumen, belum tentu produk yang bersangkutan menguntungkan.

### **D. Komponen-komponen dalam Menentukan Bunga Kredit**

Khusus untuk menentukan besar kecilnya suku bunga kredit yang akan diberikan kepada para debitur terdapat beberapa komponen yang mempengaruhi. Komponen-komponen ini ada yang dapat diperkecil (dikurangi) dan ada pula yang tidak.

Adapun komponen dalam menentukan suku bunga kredit antara lain :<sup>34</sup>

#### 1. Total biaya dana (Cost of fund)

---

<sup>33</sup> Siswanto Sutojo, Op.Cit., h. 139

<sup>34</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, PT.Raja Grafindo Persada, 2002 h.124-127

Merupakan bunga yang dikeluarkan oleh bank untuk memperoleh dana simpanan baik dalam bentuk simpanan giro, tabungan maupun deposito. Total biaya dana tergantung dari seberapa besar bunga yang ditetapkan untuk memperoleh dana yang diinginkan. Semakin besar bunga yang dibebankan terhadap bunga simpanan maka semakin tinggi pula biaya dananya demikian pula sebaliknya. Total biaya dana ini harus dikurangi dengan cadangan wajib atau reserve requirement (RR) yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Saat ini besarnya RR yang ditetapkan pemerintah besarnya 5%

## 2. Biaya operasi

Biaya operasi merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank dalam melaksanakan operasinya. Biaya ini terdiri dari biaya gaji pegawai, biaya administrasi, biaya pemeliharaan dan biaya-biaya lainnya.

## 3. Cadangan resiko kredit macet

Merupakan cadangan terhadap macetnya kredit yang akan diberikan, hal ini disebabkan setiap kredit yang diberikan pasti mengandung suatu risiko tidak terbayar. Risiko ini dapat timbul baik disengaja maupun tidak disengaja. Oleh karena itu pihak bank perlu mencadangkan sebagai sikap bersiaga menghadapinya dengan cara membebankan sejumlah presentase tertentu terhadap kredit yang disalurkan.

## 4. Laba yang diinginkan

Setiap kali melakukan transaksi bank selalu ingin memperoleh laba yang maksimal. Penentuan ini ditentukan oleh beberapa pertimbangan penting, mengingat penentuan besarnya laba sangat mempengaruhi besarnya bunga kredit..

## 5. Pajak

Pajak merupakan kewajiban yang dibebankan pemerintah kepada bank yang memberikan fasilitas kredit kepada nasabahnya.

### E. Komponen Biaya Dana dalam Model Loan Pricing

Pada dasarnya penetapan loan pricing (rate of loan) suatu bank dipengaruhi oleh faktor tingkat cost of fund, kredit premium, cost to service, tingkat profit margin serta bad debt yang dicadangkan oleh bank tersebut. Rumusnya dapat ditulis sebagai berikut :

$$\text{Rate of loan} = \text{Profit margin} + \text{Cost to service} + \text{Credit premium} \\ + \text{Cost of fund}$$

Profit margin adalah persentase spread yang ditetapkan pada kebijakan pricing pinjaman yang terutama ditujukan untuk memperoleh ROA (return on assets) yang ditargetkan. Cost to service merupakan persentase yang dibebankan atas biaya yang dikeluarkan pernghimpunan dana diluar bunga dan administrasi rekening dana dan pinjaman. Credit premium adalah penambahan persentase evaluasi risiko industri dan usaha. Cost of fund adalah komponen utama kebijakan pricing yang dihitung atas dasar hasil murni suku bunga dana dengan mempertimbangkan aspek dana yang bisa dipinjamkan.<sup>35</sup>

### F. Tinjauan Penentuan Harga Menurut Syariah

Menurut Bank Indonesia pada suatu transaksi jual beli yang ideal, bank syariah harus dapat menghitung dan memisahkan real costs dan tingkat keuntungan yang diinginkan oleh bank sebagai dasar penetapan marjin. Demikian

---

<sup>35</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, PT.Raja Grafindo Persada, 2002, H. 124-127

pula pada transaksi investasi, suatu bank syariah harus dapat menentukan tingkat keuntungan berdasarkan kinerja keuangan yang nyata dari suatu perusahaan. Namun demikian, pada kenyataannya margin keuntungan pada transaksi jual beli masih di benchmark terhadap tingkat suku bunga karena belum adanya basis data tentang benchmark biaya perolehan dan handling kelompok-kelompok komoditas yang akurat sebagai indikator penetapan margin. Demikian pula pada transaksi investasi, belum tersedianya benchmark yang dapat menggambarkan proyeksi profitabilitas bidang usaha serta belum tersediannya metode perhitungan standar atas biaya-biaya yang dapat diperhitungkan dalam penentuan bagi hasil, mengakibatkan bank mengambil benchmark yang secara prinsip tidak mengindikasikan tingkat produktivitas nyata jenis usaha.<sup>36</sup>

### **1. Penetapan Margin Keuntungan**

Bank syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (amount) maupun waktu (timing), seperti pembiayaan murabahah, ijarah, ijarah muntahia bit tamlik, salam, dan istishna'. Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari; perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara

---

<sup>36</sup> Ahmad Buchori, dkk, *Op.Cit.*, h.51-52.

angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan akad murabahah, salam, istishna' dan atau ijarah disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.<sup>37</sup>

## 2. Referensi Marjin Keuntungan

Yang dimaksud dengan Referensi Marjin Keuntungan adalah marjin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank Syariah. Penetapan marjin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari Tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut :<sup>38</sup>

### a. *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)*

Yang dimaksud dengan *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)* adalah tingkat marjin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat marjin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung atau tingkat marjin keuntungan bank syariah, tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.

### b. *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

*Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)* adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional

---

<sup>37</sup> Adiwarman Karim, "Bank Islam", Kharisma Putra Utama Offset, Edisi Kedua, h. 253-254

<sup>38</sup> Ahmad bukori, *Op.Cit.*, h. 47

tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai competitor tidak langsung yang terdekat.

c. *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)*

Yang dimaksud dengan *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)* adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada danapihak ketiga.

d. *Acquiring Cost*

Yang dimaksud dengan *Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

e. *Overhead Cos*

Yang dimaksud dengan *Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

### 3. Penerapan Harga Jual

Setelah memperoleh referensi margin keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli/harga perolehan bank dan margin keuntungan.<sup>39</sup>

### 4. Pengakuan Angsuran Harga Jual

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/harga pokok dan angsuran margin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan

---

<sup>39</sup> *Ibid*, h. 255



menggunakan empat metode, yaitu :<sup>40</sup>

a. Metode Marjin Keuntungan Menurun (Sliding)

Marjin Keuntungan Menurun adalah perhitungan marjin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan marjin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun

b. Metode Keuntungan Rata-rata

Marjin Keuntungan Rata-rata adalah marjin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan marjin keuntungan) dibayar nasabah tetap tiap bulan.

c. Marjin Keuntungan *Flat*

Marjin Keuntungan *Flat* adalah perhitungan marjin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

d. Marjin Keuntungan Annuitas

Marjin Keuntungan Annuitas adalah marjin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan marjin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan marjin keuntungan yang semakin menurun.

---

<sup>40</sup> *Ibid.*, h. 255-256.

## 5. Persyaratan Untuk Perhitungan Marjin Keuntungan

Marjin Keuntungan = f (*plafond*) hanya bisa dihitung apabila komponen komponen yang dibawah ini tersedia:<sup>41</sup>

- a. Jenis perhitungan marjin keuntungan.
- b. *Plafond* pembiayaan sesuai jenis.
- c. Jangka waktu pembiayaan.
- d. Tingkat marjin keuntungan pembiayaan.
- e. Pola tagihan atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun marjin keuntungan).

## 6. Metode Penentuan Harga Jual (Profit Margin) di Bank Syariah

Penentuan harga dalam pembiayaan di bank syariah dapat menggunakan salah satu diantara beberapa model konvensional tersebut diatas. Namun yang lazim digunakan oleh bank syariah saat ini adalah dengan menggunakan metode *going rate pricing*, yaitu menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan (*benchmark*).

Adapun alasannya karena bank syariah berkompetisi dengan bank konvensional. Disamping itu bank syariah juga berkeinginan untuk mendapatkan *customer* yang bersifat *floating costumer*. Meskipun demikian, penentuan harga jual produk pada bank syariah harus memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan menurut syariah. Oleh karena itu, metode penentuan harga jual berdasarkan pada *target return pricing* maupun *mark-up pricing* dapat digunakan dengan melakukan modifikasi.<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> *Ibid.*, h. 256-257

<sup>42</sup> Muhammad, *Op. Cit.*, h. 137-138

a. Penerapan Target Return Pricing untuk Pembiayaan Syariah

Bank syariah beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Mekanisme operasional dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan klasifikasi akad, yaitu akad yang menghasilkan keuntungan secara pasti, disebut natural certainty contract, dan akad yang menghasilkan keuntungan yang tidak pasti, disebut natural uncertainty contract.

Jika pembiayaan dilakukan dengan akad natural certainty contract, maka metode yang digunakan adalah required profit rate (rpr).

$$rpr = n.v$$

dimana n = Tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

v = Jumlah transaksi dalam satu periode

Jika pembiayaan dilakukan dengan akad natural uncertainty contract, maka metode yang digunakan adalah expected profit rate (epr). epr diperoleh berdasarkan :

- a. Tingkat keuntungan rata-rata pada industri sejenis.
- b. pertumbuhan ekonomi.
- c. Dihitung dari nilai rpr yang berlaku di bank yang bersangkutan.

Perhitungannya :

$$\text{Nisbah bank} = epr / \text{expected return bisnis yang dibiayai} \times 100\%$$

$$\text{Actual return bank} = \text{nisbah bank} + \text{actual return bisnis}$$

b. Penerapan Mark-up Pricing untuk Pembiayaan Syariah

Jika bank syariah hendak menerapkan metode Mark-up pricing, metode ini hanya tepat digunakan untuk pembiayaan yang sumber dananya dari Restricted

Investment Account (RIA) atau Mudharabah Muqayyadah. Mengapa demikian? Sebab akad mudharabah muqayyadah adalah akad dimana pemilik dana menuntut adanya kepastian hasil dari modal yang diinvestasikan.

## **7. Batas Maksimal Penentuan Keuntungan menurut Syariah**

Tidak ada dalil dalam syariah yang berkaitan dengan penentuan keuntungan usaha, sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian, telah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan disetiap zaman dan tempat.

Ketentuan tersebut, karena ada beberapa hikmah, diantaranya:<sup>43</sup>

- a. Perbedaan harga, terkadang cepat berputar dan terkadang lambat. Menurut kebiasaan, kalau perputarannya cepat, maka keuntungannya lebih sedikit. Sementara bila perputarannya lambat keuntungannya banyak.
- b. Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan pembayaran tunda (kredit). Pada asalnya, keuntungan pada penjualan kontan lebih kecil dibandingkan keuntungan pada penjualan kredit.
- c. Perbedaan komoditas yang dijual, antara komoditas primer dan sekunder, keuntungannya lebih sedikit, karena memperhatikan kaum papa dan orang-orang yang membutuhkan, dengan komoditas luks, yang keuntungannya diletakkan menurut kebijakan karena kurang dibutuhkan.

Sebagaimana telah dijelaskan, tidak ada riwayat dalam sunnah Nabi yang mengatur pembatasan keuntungan, sehingga tidak boleh mengambil keuntungan melebihi dari yang sewajarnya. Bahkan sebaliknya diriwayatkan

---

<sup>43</sup> *Ibid.* h. 141

dalam suatu hadits yang menetapkan bolehnya keuntungan perdagangan itu mencapai dua kali lipat pada kondisi tertentu, atau bahkan lebih. Diriwayatkan oleh Ahmad dalam Musnad-nya dari Urwah bahwa ia menceritakan :

*“Nabi pernah ditawarkan kambing dagang. Lalu beliau memberikan satu dinar kepadaku. Beliau bersabda, 'Hai Urwah, datangilah pedagang hewan itu, belikan untukku satu ekor kambing.' Aku mendatangi pedagang tersebut dan menawar kambingnya. Akhirnya aku berhasil membawa dua ekor kambing. Aku kembali dengan membawa kedua ekor kambing tersebut –dalam riwayat lain- menggiring kedua kambing itu. Di tengah jalan, akau bertemu seorang lelaki dan menawar kambingku. Kujual satu ekor kambing dengan harga satu dinar. Aku kembali kepada Nabi dengan membawa satu dinar berikut satu ekor kambing. Aku berkata 'Wahai Rasulullah! Ini kambing Anda dan ini satu dinar juga milik Anda! Beliau bertanya, "Apa yang engkau lakukan?" AKU menceritakan semuanya.' Beliau bersabda, 'Ya Allah, berkatilah keuntungan perniagaanya.' Kualami sesudah itu bahwa aku pernah berdiri di Kinash di Kota Kufah, aku berhasil membawa keuntungan empat puluh ribu dinar sebelum aku sampai kerumah menemui keluargaku.”*

## 8. Penetapan Harga Jual *Murabahah* Menurut Ekonomi Islam

Secara etimologis, *Murabahah* berasal dari masdar yang berarti “keuntungan, laba, faedah”<sup>44</sup>. Wahbah az Zuhaili memberikan definisi *murabahah*, yaitu :

البيع بمثل الثمن الاول مع زيادة ربح

“Jual beli dengan harga awal ditambah dengan keuntungan”

*Murabahah* tidak mempunyai rujukan atau referensi langsung dari Al-Qur'an maupun hadist, yang ada hanyalah referensi tentang jual beli atau perdagangan. Jual beli hanya dibahas dalam kitab-kitab fiqh. Imam Malik dan imam Syafi'i mengatakan bahwa jual beli *murabahah* itu sah menurut hukum

---

<sup>44</sup> Wahbah az-Zuhaili, *alfiqh al Islam wa Adilatuh*, jilid V (Beirut, Dar al Fikr, 1989), h. 344

walaupun Abdullah Saeed mengatakan bahwa pernyataan ini tidak menyebutkan referensi yang jelas dari hadits.<sup>45</sup> Menurut al-Kaff, seorang kritikus kontemporer tentang murabahah, bahwa para fuqaha terkemuka mulai menyatakan pendapat mereka mengenai murabahah pada awal abad ke-2 H. Karena tidak ada acuan langsung kepadanya dalam al-Quran atau dalam Hadis yang diterima umum, maka para ahli hukum harus membenarkan murabahah berdasarkan landasan lain. Malik mendukung validitasnya dengan acuan pada praktek orang-orang Madinah. Ia berkata "Penduduk Madinah telah berkonsensus akan legitimasi orang yang membeli pakaian di sebuah toko dan membawanya ke kota lain untuk dijual dengan adanya tambahan keuntungan yang telah disepakati"

Imam Syafi'i menyatakan pendapatnya bahwa jika seseorang menunjukkan sebuah komoditi kepada seseorang dan berkata: "Belikan sesuatu untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian dan orang itu kemudian membelikan sesuatu itu untuknya, maka transaksi demikian ini adalah sah.

Ada beberapa pendapat ulama mengenai praktek murabahah di perbankan syariah,<sup>46</sup> antara lain :

Pendapat pertama: murabahah bukanlah jual beli melainkan hilah dengan tujuan untuk mengambil riba. Ada sebagian ulama berpendapat bahwa tujuan murabahah adalah untuk dilakukan oleh bank-bank konvensional.

Gambarannya sebagai berikut: Secara hakiki, pembeli datang ke bank untuk

---

<sup>45</sup> Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga*, terjem. Muhammad Uqudul mubin, cet. 1, (Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2003), h. 137

<sup>46</sup> Anita Rahmawati, *kontroversi konsep murabahah dalam perbankan syariah*, Bandung, Mandar Maju : 2005, h. 14.

mendapatkan uang pinjaman dan bank tidak membeli barang (asset) kecuali dengan maksud untuk menjual kepada pembeli secara kredit. Yang demikian itu bukanlah tujuan jual beli.

Term hilah dalam fiqh diidentifikasikan sebagai upaya mencari legitimasi hukum untuk suatu kepentingan dengan tujuan- tujuan ekstra. Tujuan ekstra dalam konteks tersebut diartikan sebagai kepentingan khusus yang tidak memiliki kaitan langsung dengan hakikat aturan yang ditentukan oleh hukum syari'at.

Dalam kasus murabahah ini kadang pembeli membeli barang atau sesuatu untuk memanfaatkannya dan kadang membeli barang untuk menjualnya kembali (seperti Bank Islam), kedua hal ini dibolehkan, namun kadang pembeli bermaksud untuk mengambil riba.

Pendapat kedua, murabahah merupakan jual beli inah. Inah berarti pinjaman. Seorang pedagang menjual barangnya dengan harga kredit, kemudian barangnya itu dibelinya lagi dari debitur dengan harga lebih murah. Rafi Yunus mengatakan bahwa jual beli inah adalah seorang menjual sesuatu kepada orang lain dengan harga bertempo, lalu sesuatu itu diserahkan kepada pihak pembeli, kemudian penjual itu membeli kembali barangnya tadi sebelum harganya diteilishna dengan harga yang lebih rendah dari pada harga jualnya tadi. Tidaklah dibenarkan menjual sesuatu dengan harga kredit atau membeli dari pembelinya secara kontan dengan harga lebih murah sebelum penjual pertama menerima pembayarannya. Karena kalau yang dimaksud untuk berdalih agar dapat menerima barang seketika dan menjualnya dengan

harga yang lebih mahal beberapa hari kemudian, maka tidak diragukan bahwa perbuatan semacam ini adalah riba.

Pendapat ketiga, murabahah adalah bai' atanai fi baihh. Ibnu Ruslan dalam syarah as-Sunan menafsirkan bahwa bai' atani fi baihh adalah seseorang meminjamkan satu dinar kepada orang lain selama sebulan dengan ketentuan dibayar satu takar gandum. Kemudian setelah datang waktu yang ditentukan dan gandum itu telah dimintanya, maka orang yang meminjam itu berkata: "juallah gandum ini kepada saya dengan tempo pembayaran selama dua bulan yang akan saya bayar dengan dua takar".

Pendapat keempat, murabahah adalah jual beli barang yang belum dimiliki. Al-Baghawi berkata: termasuk jual beli yang fasid ialah menjual sesuatu yang belum dimiliki, misalnya menjual burung yang lepas tidak ada harapan pulang kembali ke tempatnya." Itulah beberapa pendapat ulama mengenai mumbahah yang saat ini sedang dan masih diterapkan dalam operasional perbankan syariah. Namun demikian ada sebagian fuqaha yang membolehkan pembiayaan murabahah ini, karena mekanisme pembiayaan murabahah ini merupakan pengembangan dari bai' murabahah atau jual beli dengan harga pokok plus margin keuntungan yang telah disepakati.

Bank-bank syariah pada umumnya telah menggunakan *murabahah* sebagai model pembiayaan yang utama. Praktik pada bank syariah di Indonesia, portofolio pembiayaan *murabahah* mencapai 70-80%. Kondisi demikian ini tidak hanya di Indonesia, namun juga terjadi pada bank-bank syariah, seperti Malaysia, Pakistan.



Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas *murabahah* dalam operasi investasi perbankan syariah :

- a. *Murabahah* adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan system bagi hasil (*musyarakah dan mudharabah*), cukup memudahkan
- b. *Mark-up* dalam *murabahah* dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank syariah
- c. *Murabahah* menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan system bagi hasil dan,
- d. *Murabahah* tidak memungkinkan bank-bank syariah untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bank bukanlah mitra *sinasabah*, sebab hubungan mereka dalam *murabahah* adalah hubungan antara *kreditur* dan *debitur*.

Berdasarkan kondisi dan alasan praktik *murabahah* di bank syariah, maka ada semacam "kecaman" atau penilaian masyarakat terhadap praktik bank syariah tidak jauh berbeda dengan bank konvensional (bank bunga). Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh BI menunjukkan bahwa 15% responden menilai bank syariah tidak ada bedanya dengan bank konvensional, "hanya beda bungkusnya" kalangan awam juga menilai bahwa bank syariah dalam mengambil keuntungan lebih besar dibandingkan dengan bank konvensional.

Kondisi inilah yang harus dicarikan solusinya. Karena selama ini kalangan awam menilai yang namanya lembaga syariah selalu identik dengan

harga murah. Sehingga jika terjadi penjualan barang oleh bank syariah dengan harga lebih tinggi dibanding harga jual bank tidak syariah, maka bank syariah dinilai lebih tidak islami. Padahal, suatu ketika memang bisa terjadi demikian adanya. Oleh karena itu, perlu kiranya dicarikan kemasan produk *murabahah* yang memberikan keuntungan secara adil antara pihak bank syariah dengan nasabah peminjam *murabahah*. Bagaimana kemasan *murabahah* dapat adil?

Bank syariah harus tidak hanya menjadikan tingkat suku bunga sebagai rujukan dalam penentuan harga jual ( $\text{pokok} + \text{margin}$ ) produk *murabahah*. Cara penetapan margin yang hanya mengacu pada suku bunga merupakan langkah sesat sekaligus menyesatkan dan lebih berat lagi dapat merusak reputasi bank syariah. Dalam praktiknya, barangkali tingginya *margin* yang diambil oleh pihak bank syariah adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga dipasar atau inflasi. Sehingga kalau terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka bank syariah tidak mengalami kerugian secara riil, namun demikian apabila suku bunga dipasar tetap stabil atau bahkan turun, maka margin *murabahah* akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat suku bunga pada bank konvensional.

Dengan penetapan margin keuntungan *murabahah* yang tinggi ini, secara tidak langsung bahkan akan menyebabkan inflasi yang lebih besar dari pada yang disebabkan oleh suku bunga. Oleh karena itu, perlu dicari format atau formulasi yang tepat, agar nilai penjualan dengan *murabahah* tidak mengacu pada sikap mengantisipasi kenaikan suku bunga selama masa pembayaran

cicilan. Karena, mengkaitkan margin keuntungan murabahah dengan bunga perbankan konvensional, baik di atasnya maupun di bawahnya, tetaplah bukan cara yang baik.

Sebaiknya, penetapan harga jual murabahah dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjualan, Rasul secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara yang dilakukan oleh Rasulullah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode bank syariah dalam menentukan harga jual produk murabahah.<sup>47</sup>

Dengan demikian, secara matematis bentuk formula dalam menentukan menentukan harga jual ( $p$ ) barang pada akad murabahah yang dilakukan oleh perbankan syariah seharusnya hanya dipengaruhi oleh tiga faktor utama yaitu, harga dasar pembelian dari penyalur utama ( $x$ ), biaya yang harus tertutupi ( $y$ ), dan keuntungan wajar yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah ( $z$ ).<sup>48</sup>

$$p = x + y + z \dots\dots\dots (1)$$

Biaya yang harus tertutupi ( $y$ ), atau nilai yang dikeluarkan untuk menghadirkan barang tersebut sampai kepada nasabah, didapatkan dari perhitungan rasio antara harga dasar pembelian ( $x$ ) dan total target pembiayaan tahun berjalan yang dianggarkan oleh bank syariah ( $v$ ) yang kemudian dikalikan dengan biaya operasional rata-rata tahun berjalan yang

---

<sup>47</sup> *Ibid*, h. 142

<sup>48</sup> Muhamad Abduh, “Memperluas dan Meningkatkan Pendapatan Bank Syariah Melalui Metode Baru Penentuan Harga Jual Pada Akad Murabahah”, images statistician81.multiply.com. (16 Juli 2007)

telah dianggarkan ( $c$ ). Besarnya nilai total target pembiayaan tahun berjalan ( $v$ ) dan rata-rata biaya operasional tahun berjalan ( $c$ ) bisa didapatkan dari hasil Rapat Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) bank syariah pada tahun terkait. Sehingga,

$$P = \left[ \left( \frac{x}{v} \right) \cdot c \right] + Z \dots\dots\dots (2)$$

Kemudian berdasarkan formula (2), margin ( $m$ ) yang dapat diterima oleh bank adalah :

$$P = \left[ \left( \frac{x}{v} \right) \cdot c \right] \dots\dots\dots (3)$$

Sehingga komponen yang mempengaruhi besar kecilnya margin yang akan diterima oleh bank ( $m$ ) adalah harga dasar pembelian ( $x$ ), total target pembiayaan tahun berjalan yang dianggarkan oleh bank syariah ( $v$ ), biaya operasional rata-rata tahun berjalan yang telah dianggarkan ( $c$ ), dan keuntungan wajar yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah ( $z$ ).

#### **BAB IV**

### **METODE PENENTUAN HARGA JUAL BELI MURABAHAH DI PT. BANK SYARI'AH MANDIRI CABANG HARAPAN RAYA PEKANBARU**

#### **A. Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah Di PT Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru**

Salah satu alternatif guna mendapatkan dana untuk berbagai keperluan yang diinginkan adalah melalui kredit bank. Pengertian bank seperti yang tercantum dalam Pasal 1 angka 2 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan menyebutkan, bahwa : “bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, dan menyalurkan kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”.

Fungsi menghimpun dan menyalurkan dana itu berkaitan erat dengan kepentingan umum, sehingga perbankan wajib menjaga dengan baik dana yang dititipkan masyarakat tersebut. Perbankan harus dapat menyalurkan dana tersebut ke bidang-bidang yang produktif.

Dalam menyalurkan dana, dibutuhkan satu perjanjian antara perbankan dan pihak yang membutuhkan dana agar terjadi kesepakatan bersama.

Perjanjian adalah suatu hal yang sangat penting karena menyangkut kepentingan para pihak yang membuatnya. Oleh karena itu hendaknya setiap perjanjian dibuat secara tertulis agar diperoleh suatu kekuatan hukum, sehingga tujuan kepastian hukum dapat tercapai.

Pada umumnya perjanjian tidak terikat pada suatu bentuk tertentu, dapat dibuat secara lisan dan andaikata dibuat secara tertulis, maka perjanjian ini bersifat sebagai alat pembuktian apabila terjadi perselisihan, namun dalam hal ini menurut Mariam Darus Badruzaman untuk beberapa perjanjian undang-undang menentukan bentuk tertentu, apabila bentuk tersebut tidak dipenuhi perjanjian itu tidak sah. Dengan demikian bentuk tertulis perjanjian tidak hanya semata-mata merupakan alat pembuktian saja, tetapi merupakan syarat adanya perjanjian<sup>49</sup>.

Unsur kepercayaan dalam suatu perjanjian kredit mutlak diperlukan sehingga dalam penyaluran kreditnya bank dan pihak-pihak pemberi kredit lainnya diwajibkan agar memiliki keyakinan atas kembalinya kredit yang diberikan kepada debitor tersebut tepat pada waktu yang telah diperjanjikan, sehingga dengan adanya keyakinan tersebut pihak kreditor dalam hal ini akan merasa terlindungi hak-haknya untuk memperoleh kembali uang atau barang yang diberikan kepada kreditor tersebut secara kredit.

Pihak-pihak yang akan memberikan kredit kepada masyarakat atau dalam hal ini debitor walaupun tidak ada satu peraturanpun yang mewajibkan bahwa pihak-pihak yang akan memberikan kredit harus melaksanakan nilai-nilai atau dapat dikatakan sebagai norma didalam memberikan kredit.

Namun secara rasional demi terciptanya suatu persetujuan antara kedua belah pihak yang menginginkan adanya kegiatan yang saling menguntungkan dan demi

---

<sup>49</sup> Mariam Darus Badrussalam, *Kompilasi Hukum Perikatan*, (Bandung : Citra Aditya Bhakti, 2001). h. 41

terciptanya perekonomian masyarakat yang sehat maka pihak-pihak atau lembaga pemberi kredit harus melakukan penelitian terhadap debitor selaku penerima kredit pada faktor-faktor yang harus dimiliki debitor sebelum menerima kredit, faktor-faktor tersebut lazim disebut dengan prinsip 5C sebagai ukuran untuk menganalisis kemampuan debitor tentang kesanggupan debitor agar dapat mengembalikan pinjamannya dalam suatu permohonan kredit.<sup>50</sup>

Dalam penelitian yang dilaksanakan di PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru, penelitian hanya difokuskan pada pemberian Pembiayaan murabahah yang diberikan kepada nasabah langsung (*End User*). Hal ini dikarenakan karena pemberian jaminan dilaksanakan pada saat bersamaan dengan penandatanganan perjanjian pembiayaan.

Adapun substansi dalam pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut :

1. Ada penjual (pihak bank).
2. Ada pembeli (nasabah).
3. Ada barang yang akan dijual belikan menurut ketentuan hukum yang berdasarkan *syariat* Islam, dimana terjamin dari unsur-unsur yang dilarang *syariat*.
4. Ada akad (*ijab* dan *qabul*)

Akad merupakan kesepakatan dua belah pihak atau lebih dalam suatu kegiatan perekonomian. Akad bisa juga disebut dengan perjanjian. Dalam perjanjian harus

---

<sup>50</sup> Anwar, Syamsul, *Hukum Perjanjian Syariah Study Tentang Teori Akad dalam Fiqih Muamalat*, (Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada, 2007). h. 24

disepakati apa yang menjadi objek dan nilai yang diperjanjikan. Bentuk perjanjian yang dilakukan oleh perbankan syariah adalah dalam bentuk pembiayaan terhadap berbagai kegiatan sektor riil yang tidak bertentangan dengan syariat Islam.

Dalam memperoleh data untuk membahas metode penentuan harga jual beli murabahah di PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru ini selain menggunakan observasi dan wawancara, penulis penulis juga menggunakan angket, angket yang disebarkan sebanyak 50 sesuai dengan jumlah sampel yang ada. Penyebaran angket ini dilakukan dengan cara mendatangi nasabah. Selanjutnya penulis akan menampilkan tanggapan para responden mengenai metode penentuan harga jual beli murabahah di PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Untuk mengetahui tentang permohonan pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru, maka dapat dilihat tabel sebagai berikut :

**Tabel I**  
**Tanggapan responden terhadap cara permohonan pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru secara tertulis**

No	Tanggapan Responden	Responden	Persentase
1	Ya	50	100%
2	Tidak	0	-
<b>Jumlah</b>		50	<b>100%</b>

Sumber : *Data Olahan Hasil Penelitian*



Dari tabel diatas, maka dapat diketahui bahwa setiap permohonan pembiayaan murabahah secara formal dilakukan secara tertulis dari nasabah kepada *officer* bank. Hal ini dapat kita lihat dari jumlah responden pembiayaan murabahah menjawab sebanyak 50 orang responden atau (100 %) menyatakan permohonan pembiayaan secara tertulis. Namun dalam implementasinya, permohonan dapat dilakukan secara lisan terlebih dahulu, untuk kemudian ditindak lanjuti dengan permohonan tertulis jika menurut *officer* bank, usaha yang dimaksud layak dibiayai.

Menurut pernyataan Bapak ardy selaku nasabah Bank Syariah mandiri, sebelum mendapatkan pembiayaan murabahah terlebih dahulu melakukan survei untuk mendapatkan pembiayaan murabahah. Setelah menurut bank layak untuk dibiayai maka dilanjutkan dengan permohonan tertulis dan melengkapi persyaratan-persyaratan yang dibutuhkan<sup>51</sup>.

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Qusyairi Bahwa setiap nasabah yang ingin mendapatkan pembiayaan dari bank diharuskan mengisi formulir pembiayaan yang telah disediakan oleh pihak bank<sup>52</sup>.

Selanjutnya penulis akan menampilkan tabel untuk mengetahui syarat-syarat yang harus dilengkapi untuk mendapatkan pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

---

<sup>51</sup> Bapak Ardy, Nasabah Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru, *Wawancara*, Tanggal 7 Mei 2011.

<sup>52</sup> Bapak Qusyairi, Manajer Operasional Pembiayaan Syariah, Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru, *Wawancara*, Tanggal 5 Mei 2011.

**Tabel II**

**Tanggapan responden terhadap syarat-syarat yang diminta pihak Bank dalam pembiayaan murabahah PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru**

No	Tanggapan Responden	Responden	Persentase
1	Sangat Sulit	2	4%
2	Sulit	-	-
3	Cukup Sulit	-	-
4	Biasa-biasa Saja	48	96%
<b>Jumlah</b>		<b>50</b>	<b>100%</b>

Sumber : *Data Olahan Hasil Penelitian*

Dari tabel diatas, dapat diketahui bahwa sebanyak 2 orang responden atau (4%) menyatakan syarat-syarat yang diminta oleh pihak bank dalam pengajuan pembiayaan muarabahah sangat sulit. Dan yang menyatakan biasa-biasa saja sebanyak 48 orang responden atau (96%).

Jadi dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa syarat-syarat yang diminta oleh pihak bank kepada nasabah biasa-biasa saja, hal ini dapat kita lihat dari banyaknya responden pembiayaan murabahah yang menjawab biasa-bisa saja yaitu 48.

Berdasarkan hasil penelitian, adapun persyaratan pemberian pembiayaan murabahah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru sebagai berikut :

**Tabel III. Syarat-syarat pembiayaan murabahah**

<b>Dokumen</b>	<b>Pegawai</b>	<b>Pengusaha</b>	<b>Profesional</b>
Fotocopy KTP/Paspor pemohon & suami/istri	✓	✓	✓
Pasfoto 3x4 pemohon suami/istri	✓	✓	✓
Fotocopy surat nikah/ cerai/ pisah harta (jika pisah harta)	✓	✓	✓
Fotocopy Kartu Keluarga	✓	✓	✓
Fotocopy surat WNI, surat keterangan ganti nama bangi WNI keturunan	✓	✓	✓
Fotocopy NPWP (untuk pembiayaan diatas Rp 50 Juta)	✓	✓	✓
Fotocopy rekening koran/ tabungan 3 bulan terakhir	✓	✓	✓
Asli slip gaji terakhir/ surat keterangan penghasilan	✓		
Asli surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir dari perusahaan	✓		
SK pengangkatan awal pegawai dan SK terakhir	✓		
SPT pajak 1 tahun terakhir		✓	✓
Neraca laba rugi/ informasi keuangan 2 tahun terakhir		✓	✓
Akte perusahaan, SUIP dan TDP		✓	
Fotocopy surat ijin profesi			✓
Dokumen kepemilikan jaminan : - Fotocopy sertifikat & IMB - Surat pesanan/ penawaran - Fotocopy setoran PBB terakhir - Rencana anggaran biaya (RAB)	✓	✓	✓
Denah lokasi jaminan dan rumah tinggal	✓	✓	✓

Sumber : Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pekanbaru

Selanjutnya penulis akan menampilkan tanggapan responden mengenai prosedur pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut :

**Tabel IV**  
**Tanggapan responden terhadap prosedur dalam pembiayaan murabahah pada**  
**Bank Syariah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru**

No	Tanggapan Responden	Responden	Persentase
1	Sangat mudah	20	40%
2	Mudah	23	46%
3	Cukup mudah	7	14%
4	Tidak mudah	-	-
<b>Jumlah</b>		50	<b>100%</b>

Sumber : *Data Olahan Hasil Penelitian*

Dari tabel diatas, dapat dijelaskan bahwa sebanyak 20 orang responden atau 40% menyatakan prosedur pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru sangat mudah, dalam artian persyaratan yang diminta oleh pihak Bank Syari'ah Mandiri tidak memberatkan bagi mereka, 23 orang responden atau 46% menyatakan mudah, artinya prosedur yang dijalankan pihak Bank Syari'ah Mandiri tidak mempersulit, 17 orang responden atau 14 % menyatakan cukup mudah.

Dalam penyaluran pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pekanbaru tidak mengalami kendala, walaupun ada itu berasal dari calon nasabah sendiri, seperti kurangnya syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh pihak bank<sup>53</sup>.

Dengan demikian, berdasarkan tabel diatas dapat dianalisa bahwa prosedur pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru

---

<sup>53</sup> Bapak Qusyairi, *Wawancara*, Tanggal 5 Mei 2011.

mudah (tidak sulit).

Didalam pelaksanaan pembiayaan harus melalui beberapa prosedur yaitu<sup>54</sup> :

1. Mengajukan permohonan.
2. Penyelidikan berkas pembiayaan.
3. Penilaian kelayakan pembiayaan.
4. Peninjauan lokasi.
5. Keputusan pembiayaan.
6. Penandatanganan akad.
7. Realisasi.
8. Pencairan dana.
9. Monitoring.

Selanjutnya penulis akan menampilkan tanggapan responden mengenai kejelasan harga pokok dan margin atau keuntungan pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut :

**Tabel V**  
**Tanggapan responden terhadap penyebutan harga pokok dan margin/keuntungan pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru**

No	Tanggapan Responden	Responden	Persentase
1	Menyebutkan	48	96%
2	Tidak menyebutkan	2	4%
<b>Jumlah</b>		<b>50</b>	<b>100%</b>

Sumber : *Data Olahan Hasil Penelitian*

---

<sup>54</sup> Bapak Qusyairi, *Wawancara*, Tanggal 5 Mei 2011.

Dari tabel diatas, dapat dijelaskan bahwa sebanyak 48 orang responden atau (96%) menyatakan kejelasan harga pokok dan margin pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru, dalam artian Bank Syari'ah Mandiri menyebutkan harga pokok dan margin/keuntungan, yang menyatakan tidak menyebutkan sebanyak 2 orang responden atau 4%, artinya dalam mengambil keuntungan pihak Bank Syari'ah Mandiri tidak menyebutkan kepada nasabah penerima pembiayaan.

Selanjutnya penulis akan menampilkan tanggapan responden terhadap harga pokok dan margin/keuntungan yang diambil oleh bank dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut :

**Tabel VI**  
**Tanggapan responden terhadap harga pokok dan margin/keuntungan yang diambil Bank dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru**

No	Tanggapan Responden	Responden	Persentase
1	Mengetahui	48	96%
2	Tidak mengetahui	2	4%
<b>Jumlah</b>		<b>50</b>	<b>100%</b>

Sumber : *Data Olahan Hasil Penelitian*

Dari tabel diatas, dapat dijelaskan bahwa sebanyak 48 orang responden atau (96%) menyatakan mengetahui harga pokok dan margin pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru, dalam artian Bank

Syari'ah Mandiri menyebutkan harga pokok dan margin/keuntungan. yang menyatakan tidak mengetahui sebanyak 2 orang responden atau (4%), artinya dalam mengambil keuntungan pihak Bank Syari'ah Mandiri tidak menyebutkan kepada nasabah penerima pembiayaan.

Selanjutnya penulis akan menampilkan tanggapan responden terhadap tawar menawar kepada bank atas margin/keuntungan dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut :

**Tabel VII**  
**Tanggapan responden terhadap tawar menawar kepada bank atas**  
**margin/keuntungan dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah**  
**Mandiri Cabang Harapan Pekanbaru**

No	Tanggapan Responden	Responden	Persentase
1	Bisa	-	-
2	Tidak bisa	50	100%
Jumlah		50	<b>100%</b>

Sumber : *Data Olahan Hasil Penelitian*

Dari tabel diatas, dapat dijelaskan bahwa sebanyak 50 orang responden atau (100%) menyatakan bahwa margin/keuntungan pembiayaan murabahahpada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru tidak bisa dilakukan tawar menawar dalam artian Bank Syari'ah Mandiri sudah menentukan sendiri margin/keuntungan yang diambil.

Pada Bank Syari'ah Mandiri dalam menentukan margin/keuntungan pembiayaan dengan akad murabahah sudah ditentukan oleh kantor pusat, sehingga dalam pelaksanaannya bank menawarkan kepada calon nasabah dengan tingkat keuntungan terendah dari kantor pusat<sup>55</sup>.

Sebagaimana referensi margin keuntungan yang ditetapkan dalam bank syariah terdiri dari <sup>56</sup>:

a. *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)*

Yang dimaksud dengan *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)* adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung atau tingkat margin keuntungan bank syariah, tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.

b. *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

*Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)* adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung yang terdekat.

---

<sup>55</sup> Bapak Agustiono Ferdianto, *Wawancara*, Tanggal 19 Mei 2011.

<sup>56</sup> Adiwarman karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006) Ed. Ke-3, Cet. Ke-3, h.280-281.



c. *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)*

Yang dimaksud dengan *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)* adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

d. *Acquiring Cost*

Yang dimaksud dengan *Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

e. *Overhead Cos*

Yang dimaksud dengan *Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

Selanjutnya penulis akan menampilkan tanggapan responden terhadap pengambilan margin dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Pekanbaru dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut :

**Tabel VIII**

**Tanggapan responden terhadap pengambilan margin dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru**

No	Tanggapan Responden	Responden	Persentase
1	Besar	7	14%
2	Sedang	43	86%
3	Kecil	-	-
Jumlah		50	100%

Sumber : *Data Olahan Hasil Penelitian*

Dari tabel diatas, dapat dijelaskan bahwa sebanyak 7 orang responden atau (14%) menyatakan pengambilan margin/keuntungan besar dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru. Sedangkan 43 orang responden atau (86%) menyatakan tingkat margin/keuntungan yang diambil pihak bank sedang dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri kantor Cabang Pekanbaru.

Dengan demikian dapat dianalisa dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru pihak bank mengambil margin/keuntungan sedang artinya tidak terlalu besar sehingga tidak memberatkan pihak nasabah sebagai penerima fasilitas pembiayaan dari Bank Syari'ah Mandiri .

**Tabel IX**

**Tanggapan responden terhadap penawaran harga jual dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru**

No	Tanggapan Responden	Responden	Persentase
1	Besar	7	14%
2	Sedang	43	86%
3	Kecil	-	-
Jumlah		50	<b>100%</b>

Sumber : *Data Olahan Hasil Penelitian*

Dari tabel diatas, dapat dijelaskan bahwa sebanyak 7 orang responden atau (14%) menyatakan penawaran harga jual besar dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru. Sedangkan 43 orang responden

atau (86%) menyatakan harga jual yang ditawarkan pihak bank sedang dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri kantor Cabang Pekanbaru.

Untuk menentukan harga jual pembiayaan murabahah, Bank Syari'ah Mandiri harus melihat terlebih dahulu para pesaing baik bank islam lainnya ataupun bank konvensional. Tujuannya agar dapat menarik nasabah yang baru dan nasabah yang lama tidak pindah dari Bank Syari'ah Mandiri<sup>57</sup>

Menurut Bank Indonesia pada suatu transaksi jual beli yang ideal, bank syariah harus dapat menghitung dan memisahkan real costs dan tingkat keuntungan yang diinginkan oleh bank sebagai dasar penetapan margin. Demikian pula pada transaksi investasi, suatu bank syariah harus dapat menentukan tingkat keuntungan berdasarkan kinerja keuangan yang nyata dari suatu perusahaan. Namun demikian, pada kenyataannya margin keuntungan pada transaksi jual beli masih di benchmark terhadap tingkat suku bunga karena belum adanya basis data tentang benchmark biaya perolehan dan handling kelompok-kelompok komoditas yang akurat sebagai indikator penetapan margin. Demikian pula pada transaksi investasi, belum tersedianya benchmark yang dapat menggambarkan proyeksi profitabilitas bidang usaha serta belum tersediannya metode perhitungan standar atas biaya-biaya yang dapat diperhitungkan dalam penentuan bagi hasil, mengakibatkan bank mengambil benchmark yang secara prinsip tidak mengindikasikan tingkat produktivitas nyata jenis usaha.<sup>58</sup>

---

<sup>57</sup> Bapak Qusyairi, *Wawancara*, Tanggal 5 Mei 2011.

<sup>58</sup> Ahmad bukori. *Op.Cit.*, h. 147

Selanjutnya penulis akan menampilkan tanggapan responden terhadap besarnya angsuran pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut :

**Tabel X**  
**Tanggapan responden terhadap besarnya angsuran dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru**

No	Tanggapan Responden	Responden	Persentase
1	Memberatkan	1	2%
2	Tidak memberatkan	49	98%
3	Sangat memberatkan	-	-
Jumlah		50	100%

Sumber : *Data Olahan Hasil Penelitian*

Dari tabel diatas, dapat dijelaskan bahwa sebanyak 1 orang responden atau (2%) menyatakan memberatkan angsuran yang dibayar setiap bulannya dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru. Sedangkan yang menyatakan tidak memberatkan sebanyak 49 orang responden atau (98%).

Hal ini sesuai dengan analisa pihak bank bahwa bagi nasabah yang akan mendapatkan pembiayaan dari bank harus memenuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh bank sehingga kemampuan nasabah untuk membayar angsuran setiap bulannya dapat berjalan lancar<sup>59</sup>.

---

<sup>59</sup> Bapak Agustiono Ferdianto, *Wawancara*, Tanggal 19 Mei 2011.

Berikut ini simulasi untuk mengetahui kemampuan nasabah :

<b>Simulasi Pembiayaan Murabahah</b>	
Nama Debitur	Eko
Harga Rumah	Rp. 250.000.000,-
Urbun (Uang Muka) 20%	Rp. 50.000.000,-
Jangka waktu	10 tahun
Maksimum yang dibiayai	Rp. 200.000.000,-
Margin	Rp. 151.302.805,-
Total Pembiayaan	Rp. 351.302.805
Angsuran Per bulan	Rp. 2.927.523,-
- Angsuran pokok	Rp. 1.666.667,-
- Angsuran Margin	Rp. 1.260.857,-
Margin Flat (%)	7,57 %
Minimal THP (Take Home Pay)	Rp. 7.318.808

Sumber : PT. Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pekanbaru

Dari keterangan diatas, maka bagi calon nasabah pembiayaan murabahah minimal penghasilan setiap bulannya sebesar Rp. 7.318.808,-

Dengan demikian dapat dianalisa besarnya angsuran pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru tidak memberatkan.

Dalam penentuan besarnya angsuran setiap bulan dalam pembiayaan murabahah pihak bank melakukan penilaian kemampuan terhadap nasabah, sehingga tidak memberatkan serta dengan angsuran yang tetap sampai lunas sehingga lebih mudah dalam mengatur keuangan dari penghasilan setiap bulannya<sup>60</sup>.

Metode penentuan harga jual murabahah yang dilakukan oleh Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru adalah menggunakan metode keuntungan flat dimana perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok

---

<sup>60</sup> Aedy Kusmara, Nasabah Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru, Wawancara, Tanggal 7 Mei 2011.

pembiayaan secara tetap dari satu periode keperiode lainnya, walaupun sisa pembiayaannya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

Dibawah ini contoh jual beli murabahah yang dilakukan oleh Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru:

Tuan Eko berkeinginan membeli truck untuk memudahkan usaha yang sedang digelutinya. Untuk merealisasikan keinginan itu, dia mendatangi Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru, dengan harga beli mobil sebesar Rp 250.000.000 Biaya yang dibebankan Rp 857.000 Keuntungan margin yang diberikan sebesar 2% perbulan.

Adapun metode perhitungannya adalah sebagai berikut :

Akad Pembiayaan	: MURABAHAH
Harga pokok pembelian	: Rp 40.000.000
Biaya-biaya :	
1. Administrasi	: Rp 800.000
2. Materai 1 Buah	: Rp 7.000
3. Premi Asuransi	: Rp 50.000
4. Notaris	:
Jumlah	<u>Rp 857.000</u>
Jangka Waktu Pembayaran	: 1 tahun (12 bulan)
Keuntungan Jual Beli	: $2\% \times \text{Rp } 40.000.000 = \text{Rp } 800.000$
:	$\text{Rp } 800.000 \times 12 = \text{Rp } 9.600.000$
Harga Jual	: Rp 49.600.000

Pengikatan : Interen

Sistem Pembayaran : Angsuran secara bulanan Rp 4.133.333,33

Jika dirincikan :

**Tabel XI**  
**Angsuran Pembiayaan Murabahah pada**  
**Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru**

<b>ANGSURAN KE-</b>	<b>SISA PEMBIAYAAN</b>	<b>ANGSURAN POKOK</b>	<b>ANGSURAN MARGIN</b>	<b>JUMLAH</b>
<b>1</b>	36.666.666,67	3.333.333,33	8.00.000	4.133.133,33
<b>2</b>	33.333.333,34	3.333.333,33	8.00.000	4.133.133,33
<b>3</b>	30.000.000,01	3.333.333,33	8.00.000	4.133.133,33
<b>4</b>	26.666.666,68	3.333.333,33	8.00.000	4.133.133,33
<b>5</b>	23.333.333,35	3.333.333,33	8.00.000	4.133.133,33
<b>6</b>	20.000.000,02	3.333.333,33	8.00.000	4.133.133,33
<b>7</b>	16.666.666,69	3.333.333,33	8.00.000	4.133.133,33
<b>8</b>	13.333.333,36	3.333.333,33	8.00.000	4.133.133,33
<b>9</b>	10.000.000,03	3.333.333,33	8.00.000	4.133.133,33
<b>10</b>	6.666.666,7	3.333.333,33	8.00.000	4.133.133,33
<b>11</b>	3.333.333,7	3.333.333,33	8.00.000	4.133.133,33
<b>12</b>	0,00	3.333.333,33	8.00.000	4.133.133,33
<b>JUMLAH</b>		39.999.999,96	9.600.000	45.599.999,96

Sumber : Data Olahan Hasil Penelitian

Selanjutnya penulis akan menampilkan tanggapan kepahaman responden penentuan harga jual beli murabahah masih menggunakan metode flat rate pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru

dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut :

**Tabel XII**

**Tanggapan pemahaman responden penentuan harga jual beli murabahah masih menggunakan metode flat rate pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru**

No	Tanggapan Responden	Responden	Persentase
1	Sudah paham	23	46%
2	Belum paham	20	40%
2	Tidak paham	7	14%
Jumlah		50	100%

Sumber : *Data Olahan Hasil Penelitian*

Dari tabel diatas, dapat dijelaskan bahwa sebanyak 23 orang responden atau 46% menyatakan penentuan harga jual beli murabahah masih menggunakan metode flat rate sudah paham, 20 orang responden atau 40% belum paham, 7 orang responden atau 14 % menyatakan tidak faham.

Selanjutnya penulis akan menampilkan tanggapan responden terhadap pernyataan penentuan harga jual beli murabahah masih menggunakan metode flat rate pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut :



**Tabel XIII**  
**Tanggapan responden terhadap penentuan harga jual beli murabahah masih menggunakan metode flat rate pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru**

No	Tanggapan Responden	Responden	Persentase
1	Setuju	19	38%
2	Tidak setuju	31	62%
Jumlah		50	<b>100%</b>

Sumber : *Data Olahan Hasil Penelitian*

Dari tabel diatas, dapat dijelaskan bahwa sebanyak 19 orang responden atau (38%) menyatakan setuju terhadap penentuan harga jual beli murabahah masih menggunakan metode flat rate pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru. Dan 31 orang responden atau (62%) menyatakan tidak setuju.

Seharusnya BSM cabang Harapan Pekanbaru mempunyai ciri khas yang berbeda dengan bank yang lain dalam menentukan harga jual beli murabahah, tentunya harga yang murah dan dapat dijangkau masyarakat luas.<sup>61</sup>

Selanjutnya penulis akan menampilkan tanggapan responden persetujuan isi perjanjian pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut :

Selanjutnya penulis akan menampilkan tanggapan responden terhadap transaksi pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru dapat dilihat pada tabel dibawah ini sebagai berikut :

---

<sup>61</sup> Bapak Ardy, Nasabah Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru, Wawancara, Tanggal 7 Mei 2011

**Tabel XIV**

**Tanggapan responden terhadap isi perjanjian transaksi dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru telah sesuai dengan hukum Islam**

No	Tanggapan Responden	Responden	Persentase
1	Sudah sesuai	34	68%
2	Belum sesuai	3	6%
3	Tidak tahu	13	26%
Jumlah		50	<b>100%</b>

Sumber : *Data Olahan Hasil Penelitian*

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa sebanyak 34 responden atau (68%) menyatakan transaksi pembiayaan pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Pekanbaru sudah sesuai dengan hukum Islam. Sedangkan yang menyatakan belum sesuai sebanyak 3 orang responden atau (6%), yang menyatakan tidak tahu sebanyak 13 orang responden atau (26%).

#### **B. Analisa Ekonomi Islam terhadap Penerapan Metode Penentuan Harga Jual (Margin) Cabang Harapan Pekanbaru**

Berdasarkan data yang diperoleh, penentuan harga jual beli murabahah di atas menunjukkan bahwa kebijakan Penerapan Metode Penentuan Harga Jual (Margin) Cabang Harapan Pekanbaru sudah sesuai dengan aturan syariah. Akan tetapi masih terdapat kekurangan yaitu kebijakan yang ada di bank konvensional yaitu :

1. Penerapan marjin yang dilakukan oleh Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru menggunakan fixed rate dengan motode flat rate di mana penetapan marjin dan hutang pokok yang dibebankan setiap bulan adalah sama,

sehingga pembayaran total cicilan setiap bulan besarnya tetap sampai selesai. Kebijakan ini bisa saja menjadi persepsi (pandangan) masyarakat yang mengatakan bahwa penentuan harga jual antara Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru dan konvensional tidak ada bedanya, bahkan terkadang harga jual yang diberikan Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru lebih mahal dari pada konvensional.

2. Penetapan harga jual murabahah yang dilakukan Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru memberikan beban keuntungan yang harus diberikan untuk pemegang saham dan dana pihak ketiga kepada nasabah pembiayaan termasuk di dalamnya murabahah. Di mana operasional Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru lebih dominan bertumpu pada selisih keuntungan. Oleh karena itu, semakin jelas terlihat bahwa dari sisi praktek penentuan harga jual barang pada akad pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru belum sempurna dengan aturan syariah. Karena besar ataupun kecil, para nasabah pembiayaan, khususnya murabahah menerima beban bagi hasil atas keuntungan nasabah penyimpan dan pemilik saham yang seharusnya ditanggung oleh bank, baik ketika untung ataupun rugi. Salah satu yang menjadi dasar ketidaksesuaian dalam penerapan paradigma ini adalah pemahaman yang keliru bahwa Bank Syari'ah Mandiri harus selalu mendapatkan keuntungan. Selain akan memberatkan nasabah pembiayaan, menjanjikan bahwa suatu usaha akan selalu untung juga dilarang dalam Islam. Sebab, adakalanya suatu usaha itu mendapatkan

keuntungan, namun adakalanya juga menderita kerugian. Utamanya adalah tidak melakukan judi, penipuan, mendzalimi orang lain, serta terbebas dari riba.

3. Penetapan margin yang dilakukan Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru masih tergantung pada kebutuhan untuk memperoleh keuntungan riil sehingga dapat memberikan beban keuntungan yang harus diberikan kepada dana pihak ketiga dan pemegang saham. Di samping itu, Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru masih melihat benchmark (suku bunga) yang ada di pasar, melihat penentuan suku bunga pesaing, serta kebijakan moneter yang ditetapkan Bank Indonesia sebagai regulasi terhadap suku bunga yang diberikan. mengambil alih jaminannya tersebut.

Muhammad abduh menawarkan formula untuk menentukan harga jual (p) barang pada akad murabahah yang dilakukan oleh perbankan syariah seharusnya hanya dipengaruhi oleh tiga faktor utama yaitu, harga dasar pembelian dari penyalur utama (x), biaya yang harus tertutupi (y), dan keuntungan wajar yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah (z).

$$p = x + y + z \dots\dots\dots (1)$$

Biaya yang harus tertutupi (y), atau nilai yang dikeluarkan untuk menghadirkan barang tersebut sampai kepada nasabah, didapatkan dari perhitungan rasio antara harga dasar pembelian (x) dan total target pembiayaan tahun berjalan yang dianggarkan oleh bank syariah (v) yang kemudian dikalikan dengan biaya operasional rata-rata tahun berjalan yang telah dianggarkan (c).

Besarnya nilai total target pembiayaan tahun berjalan ( $v$ ) dan rata-rata biaya operasional tahun berjalan ( $c$ ) bisa didapatkan dari hasil Rapat Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) bank syariah pada tahun terkait. Sehingga,

$$P = \left[ \left( \frac{x}{v} \right) \cdot c \right] + Z \dots \dots \dots (2)$$

Kemudian berdasarkan formula (2), margin ( $m$ ) yang dapat diterima oleh bank adalah,

$$P = \left[ \left( \frac{x}{v} \right) \cdot c \right] \dots \dots \dots (3)$$

Sehingga komponen yang mempengaruhi besar kecilnya margin yang akan diterima oleh bank ( $m$ ) adalah harga dasar pembelian ( $x$ ), total target pembiayaan tahun berjalan yang dianggarkan oleh bank syariah ( $v$ ), biaya operasional rata-rata tahun berjalan yang telah dianggarkan ( $c$ ), dan keuntungan wajar yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah ( $z$ ).

Karena nilai  $v$  dan  $c$  adalah tetap selama tahun berjalan, maka secara matematis, komponen terpenting yang dapat mempengaruhi besarnya margin bagi bank syariah adalah harga dasar pembelian ( $x$ ) dan keuntungan yang disepakati ( $z$ ). Bank syariah diharapkan dapat membeli barang dimaksud dengan harga yang lebih murah dibandingkan yang lain, sehingga harga jual kembali kepada nasabah dapat bersaing dengan kredit bank konvensional. Hal ini dapat dilakukan dengan membina hubungan baik kepada agen-agen barang terkait, atau yang banyak diminati oleh nasabah. Akan tetapi, jika didapatkan harga jual barang dengan formula ini menjadi lebih tinggi dari harga kredit bank konvensional, tentunya dengan asumsi harga beli dasar yang lebih murah, maka perlu dilakukan peninjauan kembali kepada nilai-nilai

yang dituliskan dalam RKAP. Karena bisa saja telah terjadi mark-up nilai yang tidak rasional, tidak sesuai dengan kondisi sebenarnya, sehingga membuat formula harga jual ini selalu menghasilkan nilai yang tinggi. Dan ini akan mengurangi tingkat efisiensi bank syariah tersebut. Salah satu cara menanganinya adalah dengan melakukan evaluasi terhadap nilai biaya operasional rata-rata tahun berjalan,  $c$ , yang tercatat dalam RKAP.

Jangan sampai terjadi mark-up nilai yang tidak rasional. Akan tetapi jika setelah nilai  $c$  diubah, namun harga jual ternyata masih tinggi, maka perlu diperhatikan komponen  $v$ , total target pembiayaan tahun berjalan yang dianggarkan oleh bank syariah. Selain itu, dengan menurunkan keuntungan. Jika keuntungan sudah turun sampai batas minimalnya, dan ternyata harga jual masih lebih besar dari pada harga kredit bank konvensional, kemudian efisiensi juga dapat dicapai dengan memperbesar target volume pembiayaan pada biaya operasional yang sama. Hal ini dapat dicapai dengan meningkatkan kualitas SDM bank syariah. Semakin berkualitas SDM dalam meyakinkan nasabah untuk menandatangani dananya ke bank syariah, sehingga semakin banyak pula dana yang dapat disalurkan untuk pembiayaan murabahah. Meskipun dengan keuntungan yang lebih kecil dari konvensional. Dengan demikian, peluang untuk meningkatkan efisiensi dapat terwujud, karena semakin besar akumulasi margin yang diterima bank syariah.

Oleh karena itu, penentuan nilai-nilai dalam RKAP harus dilakukan dengan hati-hati dan jujur. Karena sepertinya hampir tidak mungkin untuk melakukan perubahan nilai-nilai tersebut di tengah-tengah tahun berjalan, selain akan

mengganggu arus anggaran perusahaan, hal ini akan mendzalimi para nasabah bank syariah.

Jika waktu pelunasan oleh nasabah yang diambil adalah satu tahun, maka besarnya cicilan adalah  $p/12$  dan besarnya margin bagi bank syariah adalah  $m$ . Akan tetapi jika waktu pelunasannya adalah  $n$  tahun, maka besarnya cicilan adalah  $p/12n$  dan besarnya margin bagi bank syariah adalah  $mn$ .

Contoh Perhitungan menurut formula yang diajukan :

Tuan Anzas berkeinginan membeli sebuah mobil untuk kepentingan usaha antar jemput anak sekolah. Harga beli Mobil sebesar Rp 50.000.000, untuk mengatasi kekurangan dana tersebut Tuan Anzas menghubungi Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru untuk mendapatkan pemecahan masalah akibat kekurangan dana tersebut. Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru menawarkan solusi dengan akad al-Murabahah. Bila bank syariah memperkirakan Biaya Operasi Rp 100.000.000 dalam 1 tahun, perkiraan jumlah pembiayaan Rp 1.000.000.000 dan keuntungan yang telah disepakati Rp 4.000.000, lama pembiayaan 1 tahun. Bagaimana cara penyelesaiannya?

Data pembiayaan :

Harga Pokok Mobil	= Rp 50.000.000
Dibayar nasabah (uang muka)	= Rp 10.000.000
Kekurangan dibayar bank	= Rp 40.000.000

$$\begin{aligned}
 1. \text{ Margin (m)} &= \left[ \frac{X}{V} \right] \cdot C + Z \\
 &= \left( \frac{40.000.000}{1000.000.000} \right) \times 100.000.000 + 4.000.000 \\
 &= 8.000.000 \\
 2. \text{ Harga Jual Bank (P)} &= \left[ \left( \frac{X}{V} \right) \cdot C \right] \\
 &= 40.000.000 + \left( \frac{40.000.000}{1000.000.000} \right) \times 100.000.000 + 4.000.000 \\
 &= \text{Rp } 48.000.000
 \end{aligned}$$

### 3. Angsuran pembiayaan

$$\begin{aligned}
 \text{Angsuran Pembiayaan} &= \text{Rp } 48.000.000 / 12 \text{ bulan} \\
 &= \text{Rp } 4.000.000
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa pengambilan margin atau keuntungan yang dihasilkan dengan menggunakan formula baru menunjukkan hasil yang lebih baik dari penentuan margin yang ada di Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru. Karena penentuan margin dengan formula ini, dihasilkan dari keuntungan yang wajar setelah menghitung dengan total target pembiayaan dan total biaya operasi selama setahun, bukan berdasarkan suku bunga yang berlaku di pasar ataupun suku bunga pesaing dan terhindar dari fluktuasi suku bunga.

Dengan menjelaskan formula ini kepada masyarakat, Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru akan mampu menembus lapisan besar masyarakat



Indonesia yang masih bersikap skeptis terhadap keberadaan bank syariah atau Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru sendiri. Masyarakat akan mengetahui bahwa proses penentuan harga jual yang dilakukan Bank Syari'ah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru terbebas dari hal-hal syubhat yang diperdebatkan oleh agama dan lebih rendah dibandingkan mereka harus kredit dari bank konvensional. Selain itu Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru harus meningkatkan kualitas SDM yang dapat memberikan pemahaman kepada calon nasabah agar menyimpan atau mendepositokan dananya ke Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru, kemudian karakter nasabah Bank Syari'ah Mandiri cabang Harapan Raya Pekanbaru yang akan melakukan promosi kepada setiap orang yang dikenalnya atas perasaan senang mereka. Dan semakin banyak yang bertransaksi dengan Bank Syari'ah Mandiri ini serta semakin besar pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat. Meskipun dengan tingkat margin yang didapatkan sedikit, akan tetapi margin tersebut akan terakumulasi menjadi besar seperti yang dijelaskan pada halaman sebelumnya.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Dari uraian-uraian yang telah penulis kemukakan pada bab pembahasan terdahulu, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa:

1. Metode penentuan harga jual beli murabahah oleh PT Bank Syariah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru terlebih dahulu menentukan margin dimana penentuan margin harus melihat tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah, tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional, target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga dan biaya-biaya yang terkait baik secara langsung atau tidak.
2. Praktik murabahah yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru sudah sesuai dengan aturan syariah. Namun masih terdapat kekurangan dan kurang efisien dalam menentukan harga jual barang Bank Syariah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru yang masih menyandarkannya kepada suku bunga yang berlaku di pasar dan beban bagi hasil dengan pemilik saham dan nasabah penyimpan Bank Syariah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru memang tidak secara langsung dalam menjadikan tingkat suku bunga sebagai landasan perhitungan.. Hal ini dilakukan agar para penyimpan dana di Bank Syariah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru, terutama yang masih berharap keuntungan bagi hasil yang besar, tidak berpindah kepada Bank yang lain. Sehingga, Bank Syariah Mandiri Cabang harapan Raya Pekanbaru ingin

meningkatkan kompetisi bagi hasilnya dengan cara membagi-bagi beban bagi hasil tersebut kepada nasabah pembiayaan, khususnya murabahah.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah penulis kemukakan sebelumnya, selanjutnya penulis menyampaikan beberapa saran yang penulis anggap perlu sehubungan dengan penelitian ini, saran tersebut yaitu sebagai berikut:

1. Kepada pihak Bank Syariah Mandiri Cabang harapan Raya Pekanbaru dalam menentukan kebijakan penentuan harga jual beli murabahah, lebih diperhatikan terutama kepada hal-hal yang mengarah pada sesuatu yang syubhat, apalagi pada hal-hal yang diharamkan agama.
2. Sebagai bentuk masukan yang saya berikan adalah sebuah formula alternatif yang diajukan sehingga dapat dijadikan salah satu referensi bagi Bank Syariah Mandiri Cabang harapan Raya Pekanbaru dalam hal kebijakan penentuan harga jual beli murabahah, sehingga apabila digunakan formula tersebut akan terbebas dari hal-hal terkait dengan suku bunga dan pemindahan bagi hasil yang merupakan prinsip utama bank konvensional.
3. Kepada pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru agar meningkatkan kualitas SDM yang baik yang dapat menjelaskan penggunaan formula ini, masyarakat akan merasa nyaman untuk bertransaksi pada Bank Syariah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru, karena tidak ada unsur-unsur keraguan yang dimiliki masyarakat ketika menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Harapan Raya Pekanbaru.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga*, terjemahan Muhammad Uqudul mubin, cet.1, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003)
- Adiwarman Karim, *Ekonomi Islam suatu kajian kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani, 2001.)
- Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004)
- Anita Rahmawati, *Kontroversi Konsep Murabahah Dalam Perbankan Syariah*, (Bandung: Mandar Maju, 2005)
- Anwar, Syamsul, *Hukum Perjanjian Syariah Study Tentang Teori Akad dalam Fiqih Muamalat*, (Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada, 2007)
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'ah* , (Jakarta: Rajawali Press, 2007)
- Edy Wibowo dan Untung Hendy Widodo, *Mengapa Memilih Bank Syariah*, (Bandung: Ghalia Indonesia, 2005)
- Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung, PT Syamil Cipta Media, 2006)
- Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan*, (Yogyakarta: Ekonesia, 2004)
- <http://www.syariahmandiri.co.id/ProfitBSMNaik30,15%25.htm> (Diakses tgl 28 juli 2009)
- <http://www.bi.go.id/PortoFoliopembiaayaanperbankan/period20%ik.htm> (Diakses tgl 28 juli 2009)
- <http://www.VIBIZnews.com/realityPerbankanSyari'ah/0cAbge20.htm> diakses tanggal 26
- Kasmir, *Pemasaran Bank* , (Jakarta: Prenada Media, 2004)
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* , Edisi Ke Enam (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2002),
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003) Cetakan Empat
- Muhammad, *Bank Syari'ah Analisis Kekuatan, Kelemahan, peluang dan ancaman*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2002)

- Muhamad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005)
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005)
- Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2003)
- Mariam Darus Badrussalam, *Kompilasi Hukum Perikatan*, (Bandung : Citra Aditya Bhakti, 2001)
- Siswanto Sutojo, *Menangani Kredit Bermasalah*, (Jakarta : PT. Damar Mulia Pustaka, 2008)
- Sumardi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Cetakan 13 (Jakarta: PT.Grafindo Persada, 2003)
- Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam & Lembaga-lembaga Terkait*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2004)
- Wahbah az-Zuhaili, *alfiqh al Islam wa Adilatuh*, jilid V, (Beirut: Dar al Fikr, 1989)
- Winardi, *Strategi Pemasaran (Marketing Strategi 1)* , Cetakan Pertama, (Mandar Maju, Bandung, 1989)
- Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, Ed.1, Cet ke 1. April 2009, (Jakarta: LPFE Usakti, 2009)
- Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syari'ah* , (Jakarta: Pustaka Alfabet, 2005)
- Zulkifli, Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* ,(Jakarta: Zikrul Hakim. 2003)